L'éveil de votre PUISSANCE INTÉRIEURE

Anthony
ROBBINS

L'éveil de votre PUISSANCE INTÉRIEURE

Traduit de l'américain
par Marie-Josée Chrétien et Louise Drolet





Conception graphique de la couverture: Nancy Desrosiers
Photo: Superstock: Lewis Kemper
Infographie: Luc Lapierre et Mario Paquin

Pour la France et la Belgique :
Séminaires Anthony Robbins
Metavision séminaires
Roger Lannoy
13, rue Henri Mondor
51430 Tinqueux, France
Téléphone : 03 26 07 80 29
Télécopieur : 03 26 09 94 36

DISTRIBUTEURS EXCLUSIFS :

- Pour le Canada
et les États-Unis :
MESSAGERIES ADP*
955, rue Amherst
Montréal, Québec
H2L 3K4
Tél. : (514) 523-1182
Télécopieur : (514) 939-0406
* Filiale de Sogides ltée

- Pour la France et les autres pays :
INTERFORUM
Immeuble Paryseine, 3, Allée de la Seine
94854 Ivry Cedex
Tél. : 01 49 59 11 89/91
Télécopieur : 01 49 59 11 96
Commandes : Tél. : 02 38 32 71 00
Télécopieur : 02 38 32 71 28

- Pour la Suisse :
INTERFORUM SUISSE
Case postale 69 - 1701 Fribourg - Suisse
Tél.: (41-26) 460-80-60
Télécopieur : (41-26) 460-80-68
Internet : www.havas.ch
Email : office@havas.ch
DISTRIBUTION : OLF SA
Z.I. 3, Corminbœuf
Case postale 1061
CH-1701 FRIBOURG
Commandes : Tél. : (41-26) 467-53-33
Télécopieur : (41-26) 467-54-66
Email: commande@ofl.ch

- Pour la Belgique et le Luxembourg :
INTERFORUM BENELUX
Boulevard de l'Europe 117
B-1301 Wavre
Tél. : (010) 42-03-20
Télécopieur : (010) 41-20-24
http ://www.vups.be
Email : info@vups.be

Données de catalogage avant publication (Canada)

Robbins, Anthony

L'éveil de votre puissance intérieure: reprenez le contrôle de votre vie

Traduction de: Awaken the giant within

ISBN 2-8904-4486-4

1. Succès - Aspect psychologique. I. Titre.

BF637.S8R5514 1993 158'.1 C93-096313-X

L'ouvrage original américain a été publié par Summit Books,
une division de Simon & Schuster Inc.
sous le titre *Awaken the giant within*
(ISBN: 0-671-72734-6)

Dépôt légal: 2e trimestre 1993
Bibliothèque nationale du Québec

ISBN 2-8904-4486-4

REMERCIEMENTS

En réfléchissant à l'importance de ce livre, je ne peux pas m'empêcher de penser à cet arrière qui courait sur un terrain de football pendant le dernier quart de la partie, qui échangeait quelques mots avec d'autres joueurs, qui dépassait à grandes enjambées la ligne de mêlée et qui envoyait le ballon à 50 mètres derrière la ligne des buts en marquant l'essai vainqueur! Les supporters trépignaient, l'entraîneur était ému et le joueur laissait éclater sa joie d'avoir gagné la partie. Mais il s'agissait pourtant de la victoire de toute une équipe. L'arrière en était le héros mais, dans tous les jeux de la vie, une multitude de joueurs sont des héros cachés que l'on oublie parfois dans le feu de l'action. Mes mots ne m'ont jamais trahi mais, en commençant à écrire mes sentiments sur autrui, je suis complètement dépassé par le nombre de membres de ma famille, d'amis et de collègues qui m'ont aidé à faire ce livre. Il m'est difficile de les classer tous selon un ordre quelconque, car ils ont formé une véritable équipe dès le début.

Merci donc à ma femme Becky, à ma mère et à mes enfants Jairek, Josh, Jolie et Tyler dont l'amour a constitué ma véritable force. Ils sont ce que j'ai de plus précieux au monde.

Merci à mes assistantes, Deena Tuttle et Karen Risch, deux extraordinaires collaboratrices, pour être restées fidèles à l'idée que tout ce que nous faisions était bien différent, même si elles devaient momentanément abandonner maris et enfants pour me suivre à travers l'Amérique avec toujours autant d'enthousiasme et de conviction. Je n'aurais jamais pu terminer ce livre sans leur inébranlable foi.

Merci à mes vendeurs et à leurs chefs régionaux pour le courage et le soutien permanent dont ils ont fait preuve sur la route en réunissant autant de participants à mes séminaires dans chaque ville; merci aussi à tous mes franchisés et consultants en développement personnel qui ont prouvé la supériorité des séminaires avec projection de vidéos. Merci aussi aux représentants du service clientèle de Robbins Resarch Interna-

tional pour savoir donner à leurs clients une telle envie d'agir et de progresser dans la vie.

Merci à tout le personnel des bureaux de Robbins Research International de San Diego qui a tant travaillé pour promouvoir mes réunions de réflexion sans en déformer les principes.

Merci à mes associés dans toutes les compagnies du groupe Anthony Robbins et, surtout, à mes grands amis de Fortune Management, dont le respect de mon incroyable emploi du temps m'est allé droit au cœur.

Merci à tous les participants de mes séminaires qui m'ont tant appris par leur présence. Un merci tout spécial à la promotion 1991 qui m'a aidé lorsque j'ai travaillé la nuit pendant plus de deux semaines pour terminer ce livre à temps.

Merci à Earl Strumpel, pour son affection, son amitié et son dévouement de tous les instants qui m'ont assuré tout ce dont j'avais besoin pour pouvoir créer avec l'esprit en paix.

Merci au docteur Robert Bays, ce cher ami, pour sa sagesse et son affection inconditionnelle qui m'ont permis d'avancer sur des chemins difficiles et dont j'ai toujours trouvé le soutien indispensable. Merci aussi à Vicki Saint-George, cette merveilleuse amie.

Merci à Michael Hutchison pour son exemple de haut niveau et son amitié toujours précieuse. Merci aussi à Michael Keyes, mon meilleur ami, pour son sens de l'humour, son esprit, sa compassion et son soutien. Merci aussi à Alan, Linda et Josh Hahn pour leur inspiration et leur amitié; je leur souhaite un brillant avenir.

Merci à l'«équipe du château» et surtout à Theresa Lannon et Elizabeth Calfee qui constituent le meilleur personnel domestique du monde et permettent au château de conserver tout son lustre!

Merci à Greg Renker, Bill Guthy, Lenny Lieberman, Jon Schulberg et John Zahody, tous mes amis de Guthy-Renker Corporation, qui m'ont aidé, avec le personnel de Cassette Productions, à distribuer sept millions de cassettes audio de ma philosophie de la puissance intérieure à travers le monde au cours des deux dernières années.

Merci à Peter Guber pour ses appels téléphoniques inspirés et son aide efficace; j'aimerais en outre qu'il sache combien j'apprécie nos relations.

Merci à Ken et Marge Blanchard, pour les soirées passées avec Becky et qui respiraient toujours la magie commune et le profond respect.

Merci à Martin et Janet Sheen, qui sont d'excellents exemples de passion, d'intégrité et d'engagement et constituent un phare dans ma vie.

Merci à tous les bénévoles de l'Anthony Robbins Foundation, grâce à laquelle les sans-abri, les ex-détenus, les enfants et les vieillards ne seront plus jamais les mêmes à cause de leur implication permanente et désintéressée. Vous n'appartenez vraiment pas au commun des mortels!

Merci à Stu Mittleman, Phil Maffetone, Paul Pilzer et John Robbins dont la contribution à ce livre améliorera la qualité de vie de ses lecteurs.

Merci à Jhoon Rhee, Grand maître de tae kwon do, dont l'affection, la loyauté et la connaissance m'ont donné le goût de la réalisation de soi. Je m'incline respectueusement à ses pieds.

Merci à l'incroyable équipe de Namale Plantation Resort, mon havre de paix aux Îles Fidji, ainsi qu'aux habitants des villages voisins de Viville et de Nadi, pour m'avoir vraiment montré que la vie était un cadeau et une joie, et que la seule vraie manière de vivre était de vivre heureux.

Merci à Jan Miller et à son équipe remarquable, ma seule relation avec l'étonnant milieu de l'édition. Merci aussi à Dick Snyder, Bob Asahina et Sarah Bayliss pour la confiance dont ils m'ont honoré.

Merci à mes maîtres, tous des «géants» dont les épaules m'ont supporté, pour m'avoir enseigné la philosophie, le sens de la stratégie et toutes les autres aptitudes dont ce livre profite. Je vous suis reconnaissant et je vous salue à nouveau.

Et pour finir, merci à tous ceux qui m'ont aidé avec autant de discrétion que de modestie, Kathy Moeller, Suzy Gonzales, Joan Meng, Nancy Minkus, Shari Wilson, Mary Kent, Valerie Felts, Leigh Lendzian, Dave Polcino, Cherrell Tarantino, Mark Lamm et Robert Mott.

Vous saviez tous que rien n'est impossible à qui le veut. Nous avons tous attendu des miracles qui se sont réalisés pendant la véritable odyssée qu'a représenté l'écriture de ce livre et nous nous sommes tous élevés. Vous êtes tous devenus des figures marquantes de ma vie.

The Anthony Robbins Foundation,
9191 Towne Center Drive,
suite 600
San Diego, California
92122
téléphone: 1-619-535 9900

Je dédie ce livre à la puissance illimitée qui repose en vous. Ne la laissez pas sommeiller plus longtemps.

Je le dédie par-dessus tout à ma femme, Becky, qui est un vivant exemple d'amour et de soutien inconditionnels. Je t'aime, ma chérie.

Première partie

Comprendre son pouvoir

PRÉFACE

Comme psychologue en chef de l'hôpital Bellevue de New York, je vois beaucoup de misère humaine chez les malades mentaux mais aussi parmi l'équipe de gens «normaux» qui sont chargés de les soigner. Je vois aussi dans mon cabinet privé la même absence de bonheur chez tous ceux qui semblent aller bien et donnent l'impression d'avoir réussi. Très souvent, la douleur et la misère sont inutiles et finissent par disparaître lorsque les gens prennent la responsabilité de leurs convictions, de leurs sentiments et de leurs actes pour pouvoir modifier le cours de leur vie. Malheureusement, un grand nombre d'entre eux n'y parvient pas parfaitement. Ils attendent, ils essaient de modifier leurs mauvais résultats ou, souvent, se contentent de la maigre consolation de se plaindre de leurs vies infernales ou dirigées par quelqu'un d'autre qu'eux-mêmes.

Insuffler aux gens la force de réaliser que ce sont eux qui règlent le déroulement de leur vie n'est pas toujours chose facile. C'est même une tâche écrasante. C'est la raison pour laquelle j'ai donc toujours cherché de nouveaux moyens et de nouvelles techniques à essayer sur mes patients hospitalisés et ma clientèle privée. Il y a maintenant cinq ans que j'ai entendu parler pour la première fois des travaux de Tony Robbins et que j'ai suivi l'un de ses séminaires à New York. Je m'attendais à une soirée hors de l'ordinaire et ce fut parfaitement le cas. Je ne m'attendais toutefois pas au génie de Tony en matière de comportement humain et de communication. Ce soir-là, j'ai appris qu'il partageait ma conviction personnelle que tous ceux qui sont sains d'esprit peuvent prendre le contrôle de leur vie et la vivre pleinement. Peu de temps après, j'ai suivi son cours de formation de deux semaines et j'ai pu transmettre à mes collègues et à mes patients ce que j'y avais appris. J'ai surnommé ce cours l'«entraînement élémentaire à la vie». J'ai aussi commencé à conseiller de visionner sa série de vidéos et de lire son premier livre, *Pouvoir illimité*.

Bien que certains de mes confrères soient choqués ou surpris par le fait que je recommande les travaux d'un si jeune homme sans formation académique véritable, tous ceux qui lisent ou écoutent Tony sont d'accord avec moi. Outre ses informations compréhensibles et sérieuses, il a un talent et un style attachant qui rendent son œuvre facile à comprendre.

Finalement, ma femme et moi avons décidé de suivre le cours Date With Destiny qui comporte les nombreux concepts présentés dans son dernier livre, *L'éveil de votre puissance intérieure.* Cette fin de semaine nous a donné le loisir de changer nos valeurs, nos règlements et nos contrôles qui ont, pendant ces deux dernières années, permis, à nos vies d'être plus productives et plus satisfaisantes.

Je considère Tony comme un grand entraîneur au jeu de la vie. Sa perspicacité, son intelligence, sa passion et son engagement personnel sont toujours présents à mon esprit et m'inspirent beaucoup. Lire son livre est comme s'asseoir à ses côtés et entreprendre une conversation enrichissante et amusante avec lui. Il faut s'y référer toutes les fois que ça semble nécessaire, comme à un véritable «manuel de l'utilisateur» de la vie, lorsque celle-ci présente un nouveau défi ou demande une modification dans son cours. Il contient tous les outils nécessaires au changement et tous les enseignements utiles à l'amélioration de la qualité de sa vie. En réalité, si suffisamment de gens le lisaient et appliquaient honnêtement ses enseignements, il risquerait de m'acculer au chômage, moi et tous mes collègues psychologues.

FREDERICK L. COVAN, Ph. D.

Au tréfonds de l'homme gisent des pouvoirs endormis,
pouvoirs qui l'étonneraient fort,
s'il avait jamais rêvé de les posséder un jour;
des forces qui révolutionneraient sa vie s'il les libérait
et les mettait au travail.

ORISON SWETT MARDEN

CHAPITRE PREMIER

Rêves de destinée

L'homme conséquent croit au destin,
l'homme capricieux, à la chance.

BENJAMIN DISRAELI

NOUS AVONS TOUS DES RÊVES... Nous voulons tous croire au plus profond de notre âme que nous possédons un talent unique, que nous pouvons changer le monde, faire quelque chose pour les autres d'une manière particulière et inventer un monde meilleur. À une certaine époque de notre vie, nous avons tous pressenti le genre de vie que nous souhaitions et méritions. Pourtant, pour bon nombre d'entre nous, ces rêves sont si profondément enfouis sous les frustrations et la routine que nous ne faisons même plus un seul effort pour les réaliser. Beaucoup trop de gens ont laissé leur rêve se dissiper et, avec lui, leur volonté d'influencer leur destin. Beaucoup ont perdu cette conviction qui fait la supériorité du gagneur. Toute ma vie, j'ai cherché à retrouver ce rêve et à le concrétiser, à faire que chacun de nous se rappelle et utilise le pouvoir illimité qui dort en lui.

Je n'oublierai jamais le jour où je compris soudain que je vivais vraiment mon rêve. Je sortais d'une réunion d'affaires à Los Angeles et pilotais mon hélicoptère pour aller vers Orange County, où je devais donner un de mes séminaires. En survolant la ville de Glendale, je reconnus soudain un grand édifice; j'immobilisai l'appareil et restai stationnaire. En regardant en bas, je vis que c'était l'édifice où j'avais travaillé comme concierge à peine 12 ans plus tôt.

En ce temps-là, je m'inquiétais, car je ne savais pas si ma Volkswagen, qui datait de 1960, tiendrait le coup pour effectuer le trajet de

trente minutes qui me séparait de mon lieu de travail. Ma vie était en fait une survie; j'étais un jeune homme craintif et esseulé. Ce jour-là, pourtant, en volant là-haut dans le ciel, je songeai: «Comme les choses peuvent changer en une décennie!» J'avais des rêves à l'époque, mais j'avais l'impression qu'ils ne se réaliseraient jamais. Aujourd'hui, par contre, j'ai fini par croire que tous mes échecs et mes frustrations passés ont jeté, en fait, les bases de la compréhension qui m'a apporté le niveau de vie dont je jouis aujourd'hui. En poursuivant mon vol vers le sud le long de la côte, je vis des dauphins qui jouaient tout en bas avec les *surfistes* dans les vagues. Pour ma femme Becky et pour moi, un tel spectacle est l'un des plus beaux cadeaux de la vie. Enfin, j'arrivais à Irvine. Baissant les yeux, je fus quelque peu troublé de voir qu'une file de voitures longue de plus de deux kilomètres bloquait la bretelle menant de l'autoroute à l'endroit où je devais donner mon séminaire. Je songeai: «Zut! j'espère que l'autre truc prévu pour ce soir commencera bientôt pour que mon public puisse arriver à temps.»

Alors que je descendais vers l'héliport, toutefois, un nouveau spectacle s'offrit à mes yeux: à l'endroit même où je m'apprêtais à atterrir, je vis des milliers de gens retenus par des agents de sécurité. Soudain, tout s'éclaira. Le bouchon de circulation était causé par les gens qui venaient à *mon séminaire!* Nous attendions environ 2000 participants, et je me trouvais face à une foule de 7000 personnes — pour un auditorium de 5000 places! En quittant la plate-forme d'atterrissage, je fus entouré de centaines de gens qui voulaient m'étreindre ou me dire à quel point mon travail avait influencé positivement leur vie.

Les histoires qu'ils me racontèrent étaient incroyables. Une mère me présenta son fils qui avait été étiqueté «hyperactif» et «en difficulté d'apprentissage». Grâce aux principes de la **gestion des états** enseignés dans ce livre, non seulement elle put cesser de lui donner du ritalin, mais, une fois la famille déménagée en Californie, son fils avait passé de nouveaux tests et avait été classé comme un génie! Vous auriez dû voir son visage radieux quand elle me le raconta. Un gentleman me décrivit comment il s'était affranchi de la cocaïne en s'inspirant de certaines techniques du **conditionnement au succès** que vous apprendrez dans ce livre. Un couple dans la cinquantaine m'expliqua que, après 15 ans de mariage, ils avaient failli divorcer avant d'apprendre les **règles personnelles.** Un vendeur me raconta que son revenu mensuel était passé de 2000 dollars à plus de 12 000 dollars en six mois seulement; et un entrepreneur m'avoua que les revenus de sa société avaient augmenté de plus de trois millions de dollars en dix-huit mois parce qu'il avait appliqué les principes relatifs aux **questions de qualité** et à la **gestion**

émotionnelle. Une ravissante jeune femme me montra une photo d'elle avant qu'elle ne perde 25 kilos en appliquant les principes de la **motivation** décrits dans ce livre.

Les émotions de ces gens me touchèrent tellement que j'en eus la gorge serrée et que je fus tout d'abord incapable de parler. En contemplant mon auditoire et en voyant ces 5000 visages souriants et aimants, je compris à ce moment précis que *j'étais en train de vivre mon rêve!* Quel bonheur de savoir sans l'ombre d'un doute que je possédais les informations, les stratégies, la philosophie et les aptitudes qu'il fallait pour aider tous ces gens à trouver en eux le pouvoir d'effectuer les changements qu'ils souhaitaient plus que tout! Une foule d'images et d'émotions me submergea. Une expérience que j'avais vécue quelques années auparavant me revint en mémoire. J'étais seul dans mon minuscule studio à Venice, en Californie, et je pleurais en écoutant les paroles d'une chanson de Neil Diamond: «J'existe, dis-je, mais il n'y avait personne. Et personne ne m'a entendu, pas même la chaise. J'existe, ai-je crié. J'existe, ai-je dit. Et je suis perdu et je ne peux même pas dire pourquoi; je me sens encore plus seul.» Je me souviens d'avoir alors eu l'impression que ma vie ne comptait pas, que j'étais dominé par les événements extérieurs. Je me souviens aussi de l'instant où ma vie a basculé, où j'ai enfin pu dire: «Ça suffit! Je sais ce que je suis, et je vaux beaucoup plus que ce que je projette sur le plan intellectuel, émotionnel et physique.» J'ai pris, à ce moment-là, une *décision* qui devait changer ma vie à tout jamais. J'ai décidé de transformer pratiquement tous les aspects de ma vie. *J'ai décidé que je n'accepterais jamais d'être moins que ce que je pouvais être.* Qui aurait pu penser que cette décision me ferait vivre un moment aussi inoubliable?

Je fis de mon mieux au séminaire ce soir-là et quand je quittai l'auditorium, une foule de gens me suivit jusqu'à l'hélicoptère pour me dire au revoir. Dire que cette expérience m'avait profondément ému serait insuffisant. Une larme glissa sur ma joue, alors que je remerciais le Créateur pour ce merveilleux cadeau. En m'élevant dans le clair de lune, je dus me pincer pour m'assurer que je ne rêvais pas. Était-ce bien moi ce gars qui, huit ans plus tôt, se débattait, était frustré, se sentait seul et incapable de réussir dans la vie? Obèse, sans le sou et s'inquiétant pour sa survie? Comment un gosse comme moi, muni de son seul diplôme d'études secondaires, pouvait-il avoir réalisé des changements aussi radicaux dans sa vie?

La réponse est simple: j'ai appris à exploiter le principe que j'appelle aujourd'hui la **concentration du pouvoir.** La plupart des gens ne se doutent pas du pouvoir gigantesque dont ils pourraient disposer sur-

le-champ s'ils canalisaient toutes leurs ressources pour maîtriser un seul aspect de leur vie. Un centre d'attention contrôlé, c'est un peu un rayon laser capable de traverser le moindre obstacle. Quand on cherche systématiquement à améliorer une facette de sa vie, on apprend à faire des distinctions extraordinaires quant aux moyens à prendre pour y arriver. L'une des raisons pour laquelle si peu d'entre nous obtiennent ce qu'ils veulent vraiment tient au fait qu'ils ne concentrent jamais leur énergie ou leur pouvoir. La plupart des gens avancent dans la vie sans trop s'intéresser à rien et sans jamais se décider à maîtriser un domaine en particulier. En fait, ils échouent parce qu'ils *se spécialisent dans des choses sans importance*. Selon moi, l'une des principales leçons de la vie consiste à apprendre ce qui nous pousse à agir. Qu'est-ce qui influence le comportement humain? Les réponses à cette question sont des clés essentielles, si on veut agir sur son propre destin.

Ma vie tout entière est continuellement gouvernée par un objectif unique et puissant: «*En quoi la qualité des gens diffère-t-elle?* Comment se fait-il que, si souvent, des gens dont les antécédents sont désastreux ou qui ont connu de modestes débuts réussissent malgré tout à mener une vie qui nous inspire? De même, pourquoi tant de gens issus d'un milieu privilégié et ayant tout en main pour réussir finissent-ils obèses, frustrés et tombent souvent sous l'emprise des médicaments? Pourquoi la vie de certains est-elle citée en exemple, tandis que la vie d'autres personnes est une mise en garde? Quel est le secret de ces gens qui mènent une vie passionnée, heureuse et agréable, tandis que d'autres se demandent sans cesse si «la vie n'est que cela?»

Mon idée fixe commença par des questions simples: «Comment puis-je prendre ma vie en main maintenant? Que puis-je faire aujourd'hui pour apporter ma contribution, pour m'aider moi et pour aider les autres à influencer leur avenir? Comment puis-je progresser, apprendre, grandir et partager ce savoir avec d'autres d'une manière significative et amusante?»

J'ai commencé très jeune à croire que nous avons tous quelque chose à apporter à la société, que nous sommes tous doués d'un talent spécial. Je crois sincèrement qu'un géant dort en chacun de nous. Chacun de nous possède une disposition, un don, une parcelle de génie qui lui est propre et qui attend simplement d'être exploitée. Ce peut être un don pour la peinture ou pour la musique, une façon particulière d'entrer en relation avec les êtres qui vous sont chers. Il peut s'agir d'une aptitude naturelle à vendre, à innover ou à communiquer dans votre métier ou votre carrière. J'aime croire que notre Créateur ne fait pas de favoritisme, qu'il nous a tous créés uniques, mais en nous

donnant une chance égale de mener une vie des plus enrichissantes. Il y a de nombreuses années, j'ai décidé que la façon la plus importante de vivre ma vie serait de la consacrer à une œuvre qui me survivrait. *J'ai décidé que je devais apporter au monde une contribution qui continuerait d'exister bien après ma mort.*

Aujourd'hui, j'ai le privilège incroyable de partager mes idées et mes sentiments avec des milliers de gens, grâce à mes livres, mes cassettes et mes émissions de télévision. J'ai travaillé étroitement ces dernières années avec plus d'un quart de million de personnes. J'ai aidé des membres du Congrès, des p.-d.g., des présidents de sociétés, des chefs d'État, des chefs d'entreprise et des mères de famille, des vendeurs, des comptables, des avocats, des médecins, des psychiatres, des conseillers et des athlètes professionnels. J'ai travaillé avec des personnes phobiques, déprimées, dotées de personnalités multiples ou se croyant sans personnalité. Aujourd'hui, j'ai la chance incomparable de partager le meilleur de ce que j'ai appris avec vous; cette perspective m'emballe et j'en suis sincèrement reconnaissant.

Pendant tout ce temps, je n'ai jamais cessé de reconnaître le pouvoir qu'ont les individus de changer, *en un instant,* pratiquement tous les aspects de leur vie. J'ai appris que les ressources dont nous avons besoin pour concrétiser nos rêves se trouvent en nous et qu'elles attendent simplement le jour où nous voudrons nous réveiller et nous prévaloir de ce droit inné. J'ai écrit ce livre pour une seule raison: pour éveiller et stimuler tous ceux qui se sont promis de vivre et d'être encore plus, afin d'exploiter le pouvoir que Dieu leur a donné. Ce livre vous indiquera les stratégies qui vous aideront à opérer des changements précis, mesurables et durables en vous et chez les autres.

Je crois savoir qui vous êtes vraiment. Je crois que vous et moi sommes des âmes sœurs. Votre désir de vous épanouir est la main invisible qui vous a guidé vers ce livre. Je sais que, peu importe où vous en êtes dans la vie, vous voulez davantage! Peu importe votre succès ou les difficultés qui vous tourmentent, vous êtes profondément convaincu que votre expérience de la vie peut être et sera beaucoup plus riche qu'elle ne l'est en ce moment. Vous vous êtes destiné à réaliser votre propre fortune, que ce soit sous les traits d'un professionnel, d'un enseignant, d'un homme d'affaires, d'une mère ou d'un père remarquable. Le plus important, c'est que non seulement vous y croyez, mais que vous avez pris une initiative. Vous avez acheté ce livre, mais en plus, vous faites en ce moment même une chose malheureusement exceptionnelle, vous le lisez! En effet, les statistiques révèlent que moins de 10 pour cent des gens qui achètent un livre vont

au-delà du premier chapitre. Quel gaspillage incroyable! Voici un livre que vous pouvez utiliser pour atteindre des résultats gigantesques dans votre vie. Bien sûr! vous n'êtes pas de ceux qui veulent se leurrer en le lisant en diagonale. En tirant systématiquement parti de chacun des chapitres de ce livre, vous êtes certain de réussir à maximiser votre potentiel.

Je vous incite, non seulement à prendre tous les moyens nécessaires pour terminer ce livre (contrairement aux nombreux lecteurs qui abandonnent en chemin), mais également à mettre en pratique simplement et chaque jour ce que ce livre vous apprendra. C'est la condition essentielle pour obtenir les résultats que vous vous êtes promis d'atteindre.

COMMENT RÉALISER DES CHANGEMENTS DURABLES

Pour que les changements soient vraiment significatifs, ils doivent êtres durables et conséquents. Nous avons tous déjà vécu des changements temporaires qui avaient un arrière-goût amer. En fait, bien des gens abordent les changements avec appréhension, car ils croient inconsciemment que ces changements ne dureront pas. Prenez, par exemple, celui qui a besoin de suivre un régime alimentaire, mais qui repousse sans cesse cette décision parce qu'il sait inconsciemment que la souffrance qu'il devra endurer ne lui apportera qu'une récompense à court terme. J'ai cherché toute ma vie ce que j'appelle «les principes directeurs du changement durable», et les pages qui suivent vous en décriront un grand nombre, ainsi que la manière de les appliquer. Pour l'instant toutefois, j'aimerais partager avec vous trois principes élémentaires que vous et moi pouvons employer immédiatement pour changer notre vie. Aussi simples soient-ils, ces principes sont aussi extrêmement puissants lorsqu'ils sont appliqués avec art. Ce sont justement ces changements que doit effectuer la personne qui souhaite une transformation personnelle, l'entreprise qui cherche à maximiser son potentiel et le pays qui souhaite se tailler une place dans le monde. En fait, en tant que collectivité mondiale, voici les changements que nous devons tous réaliser pour préserver notre qualité de vie à l'échelle mondiale.

PREMIÈRE ÉTAPE

Élevez votre idéal

Chaque fois que l'on désire sincèrement changer, il faut d'abord élever son idéal. Quand les gens me demandent ce qui a vraiment changé ma vie il y a huit ans, je leur réponds que cela a surtout été de modifier mes exigences face à moi-même. J'ai dressé, par écrit, la liste de tout ce que je n'accepterais ni ne tolérerais plus désormais dans ma vie, et de tout ce que j'aspirais à devenir.

Songez aux répercussions à long terme provoquées par les hommes et les femmes qui ont décidé d'élever leur idéal et d'agir en conséquence, en prenant la ferme résolution de ne rien tolérer de moins. L'histoire regorge de modèles vivifiants comme Léonard de Vinci, Abraham Lincoln, Helen Keller, Mahatma Gandhi, Martin Luther King, Rosa Parks, Albert Einstein, Cesar Chavez, Soichiro Honda et bien d'autres qui ont fait le geste magnifique et puissant d'élever leur idéal. Le pouvoir de ces gens pourrait être le vôtre si vous avez le courage de vous en prévaloir. Changer une organisation, une entreprise, un pays — ou l'univers —, commence par le simple geste de se changer soi-même.

DEUXIÈME ÉTAPE

Changez les croyances qui vous limitent

Si vous élevez votre idéal tout en doutant de jamais pouvoir l'atteindre, vous sabotez déjà vos efforts. Vous n'aurez même pas le courage d'essayer; vous serez privé de cette certitude qui vous permettrait d'exploiter la conviction profonde qui vous habite au moment précis où vous lisez ces lignes. Nos croyances, ce sont des ordres incontestés qui nous disent comment sont les choses, ce qui est possible et impossible, ce que nous pouvons et ne pouvons pas faire. Elles influencent le moindre de nos sentiments, de nos pensées ou de nos actions. C'est pourquoi il faut à tout prix modifier l'ensemble de nos croyances pour opérer des changements réels et durables dans sa vie. Nous devons, avant même d'y parvenir, acquérir la certitude que nous *pouvons* atteindre notre nouvel idéal.

Si vous ne contrôlez pas l'ensemble de vos croyances, et quel que soit votre idéal, vous n'aurez jamais la conviction nécessaire pour le soutenir. Qu'aurait pu accomplir Gandhi, selon vous, s'il n'avait pas *cru* de toutes les fibres de son être au pouvoir de la non-violence? C'est la pertinence de ses croyances qui lui permit d'accéder à ses ressources intérieures et de relever des défis qui auraient ébranlé un homme moins convaincu. De puissantes croyances — cette certitude — sont la force qui se cache derrière toutes les grandes réussites de l'histoire.

TROISIÈME ÉTAPE

Modifiez votre stratégie

Pour persévérer dans votre engagement et atteindre les résultats que vous vous êtes fixés, vous devez employer les meilleures stratégies possibles. L'une de mes principales croyances veut que quand on se fixe un idéal plus élevé et qu'on parvient à y croire, on peut certainement élaborer les stratégies nécessaires pour l'atteindre. Vous *trouverez* une façon. En fin de compte, voilà la raison d'être ce livre. Il vous dévoile des stratégies; et je vous dis tout de suite que la meilleure consiste, dans presque tous les cas, à trouver un modèle — c'est-à-dire de suivre l'exemple d'une personne qui obtient déjà les résultats que vous espérez atteindre — et à profiter de son savoir. Renseignez-vous sur ce qu'elle fait ainsi que sur ses principales croyances et opinions. Non seulement vous y gagnerez en efficacité, mais vous épargnerez un temps considérable parce que vous n'aurez pas à réinventer la roue. Cependant, vous pouvez perfectionner cette stratégie, la remodeler et peut-être même l'améliorer.

Ce livre vous donnera les renseignements et l'impulsion nécessaires pour vous engager à respecter les trois principes clés d'un changement de qualité: il vous aidera à élever votre idéal en vous faisant découvrir ce qu'est votre idéal et ce que vous voulez qu'il soit; il vous aidera à modifier les croyances principales qui vous empêchent d'aller là où vous voulez et améliorera celles qui vous sont déjà bénéfiques; enfin, il vous aidera à élaborer une série de stratégies grâce auxquelles vous atteindrez vos objectifs plus harmonieusement, plus rapidement et plus efficacement.

Vous voyez, dans la vie, bien des gens savent quoi faire, mais peu agissent vraiment en fonction de ce savoir. Il ne suffit pas de savoir! Il faut agir. Si vous me le permettez, je serai votre entraîneur personnel tout au long de ce livre. Que fait un entraîneur? Ma foi, tout d'abord, il

prend soin de vous. Il a passé des années à réfléchir à un domaine précis et il n'a pas cessé de délimiter les différentes façons d'atteindre les résultats le plus rapidement possible. En appliquant les stratégies qu'il vous enseigne, vous pouvez modifier votre efficacité radicalement et immédiatement. Parfois, votre entraîneur ne vous apprend rien de neuf, mais il vous rappelle seulement ce que vous savez déjà en vous incitant à agir. Voilà le rôle, si vous le voulez bien, que je jouerai pour vous.

Quel sera au juste l'objet de mon entraînement? Je vous proposerai diverses possibilités sur la manière d'améliorer durablement la qualité de votre vie. Ensemble, nous nous pencherons surtout sur la façon de maîtriser les cinq facettes de la vie (sans simplement les survoler!) qui, à mon avis, nous influencent le plus. Les voici.

1. La maîtrise des émotions

À elle seule, cette leçon sera aussi longue à maîtriser que les quatre autres ensemble! Réfléchissez un peu. Pourquoi voulez-vous maigrir? Est-ce simplement pour avoir moins de graisse sur le corps? Ou est-ce à cause du bien-être que vous pensez *ressentir* en vous débarrassant de vos kilos superflus? Pensez-vous ainsi acquérir plus de vitalité et être plus séduisant, ce qui fera grimper en flèche votre confiance et votre estime de soi? **Tous nos actes ou presque visent à modifier la façon dont nous nous sentons,** et pourtant, la plupart d'entre nous ne savent pas ou savent à peine comment y arriver rapidement et efficacement. Il est étonnant de voir avec quelle fréquence nous employons notre intelligence pour nous mettre dans de bêtes états émotifs, en oubliant les nombreux talents innés que nous possédons tous déjà. Nous sommes trop souvent dépendants des événements extérieurs sur lesquels nous n'avons aucun contrôle, et négligeons de prendre nos émotions en main (alors que nous avons un contrôle *total* sur elles). Nous avons plutôt recours à des solutions expéditives et qui visent le court terme. Comment expliquer autrement le fait que les Américains consomment plus de la moitié de toute la cocaïne produite dans le monde, alors que moins de cinq pour cent de la population mondiale vit aux États-Unis? Ou encore que la consommation d'alcool aux États-Unis représente une dépense égale aux milliards de dollars affectés à la défense de ce pays? Ou que 15 millions d'Américains souffrent de dépression grave et dépensent plus de 500 millions de dollars par année en médicaments antidépresseurs?

Vous découvrirez ici les motifs qui vous poussent à agir et les événements qui déclenchent les émotions que vous ressentez le plus sou-

vent. Je vous donnerai ensuite un programme détaillé grâce auquel vous apprendrez à identifier les émotions qui augmentent votre pouvoir et celles qui le diminuent; et à utiliser à bon escient ces deux sortes d'émotions, afin d'en faire un outil puissant qui vous aidera à vous réaliser pleinement.

2. La maîtrise du corps

Est-ce la peine d'avoir tout ce dont on a toujours rêvé, mais ne pas être en assez bonne santé pour en profiter? Le matin, vous sentez-vous plein d'énergie et prêt à amorcer une nouvelle journée? Ou êtes-vous aussi fatigué que la veille, perclus de douleurs et irrité de devoir tout recommencer à neuf? Votre mode de vie actuel fera-t-il de vous un cas statistique? Un Américain sur deux meurt de maladie coronarienne; un sur trois, de cancer. Pour citer un médecin du XVIIe siècle du nom de Thomas Moffett, nous «creusons notre tombe avec nos dents» en engloutissant des aliments vides mais riches en gras saturé, en empoisonnant notre organisme avec du tabac, de l'alcool et des médicaments et en demeurant passivement assis devant notre téléviseur. Cette deuxième leçon vous aidera à reprendre en main votre santé, à ne pas seulement avoir l'air en forme, mais à vous *sentir* en forme. Elle vous aidera également à contrôler votre vie, dans un corps qui rayonne de vitalité et qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

3. La maîtrise des relations

Outre la maîtrise de ses émotions et de son état de santé, rien ne me paraît plus important que d'apprendre à maîtriser ses relations amoureuses, familiales, professionnelles et sociales. Après tout, qui veut apprendre, grandir, réussir et être heureux tout seul? La troisième leçon de ce livre vous révélera les secrets qui vous permettront d'entretenir des relations de qualité, avec vous-même, puis avec les autres. Vous découvrirez d'abord ce qui compte le plus pour vous; quelles sont vos attentes, quelles sont les règles que vous appliquez au jeu de la vie, et en quoi ces règles concernent les autres. Puis, grâce à la maîtrise de cette aptitude essentielle, vous apprendrez à communiquer pleinement avec les autres et vous serez récompensé par un sentiment cher à tous: celui d'avoir apporté votre contribution à la vie des autres. Pour ma part, je pense qu'une relation est la meilleure ressource qui soit parce qu'elle

n'ouvre la porte à toutes les ressources dont j'ai besoin. La maîtrise de cette leçon vous procurera des moyens illimités de grandir et d'apporter votre contribution.

4. La maîtrise de l'argent

À 65 ans, la plupart des Américains sont soit sans le sou, soit morts! Ce n'est pas là ce qu'on espère avoir à notre âge d'or. Pourtant, comment réaliser ses chers projets si on n'est pas convaincu de mériter l'aisance financière, si cette conviction n'est pas étayée par un plan réaliste? La quatrième leçon de ce livre vous montrera comment dépasser l'objectif de la simple survie au crépuscule de votre vie, et ce, dès maintenant. Comme nous avons la chance de vivre dans une société capitaliste, chacun de nous possède la capacité de réaliser ses rêves. Pourtant, la plupart d'entre nous ressentent constamment le poids d'un joug financier et croient que le fait d'avoir plus d'argent permettra d'alléger ce poids. C'est là une déformation de notre culture: soyez certain que plus vous aurez d'argent, plus la contrainte sera grande. Il ne s'agit pas de rechercher simplement la richesse, mais bien de modifier ses croyances et ses attitudes à l'égard de l'argent de manière à considérer cet argent comme un moyen et non comme la clé du bonheur.

Pour vous créer un avenir placé sous le signe de l'opulence, vous apprendrez d'abord comment changer les causes de pénurie dans votre vie et comment nourrir d'une manière constante les valeurs, les croyances et les émotions essentielles à la richesse, *et* comment retenir et accroître cette richesse. Puis, vous définirez vos objectifs et façonnerez vos rêves en ayant pour objectif la plus grande aisance possible, ce qui apaisera votre esprit et vous permettra d'anticiper avec enthousiasme toutes les possibilités que la vie vous offre.

5. La maîtrise du temps

Rome ne s'est pas bâtie en un jour. Or, combien d'entre nous savent vraiment comment employer leur temps? Je ne parle pas de gestion du temps, mais bien de déformer le temps, de le manipuler de sorte qu'il soit votre allié plutôt que votre ennemi. La cinquième leçon de ce livre vous enseignera, de prime abord, comment les objectifs dressés pour le court terme peuvent être des erreurs pour le long terme. Vous apprendrez comment prendre une vraie décision et différer vos désirs,

afin de permettre à vos idées, à vos créations et même à votre potentiel d'atteindre leur pleine maturité. Puis, je vous enseignerai l'art d'élaborer les plans et les stratégies nécessaires pour donner suite à votre décision et concrétiser celle-ci grâce à votre volonté d'agir, à votre patience face au «recul du temps» et à votre souplesse, ce qui vous permettra, au besoin, de modifier votre façon d'aborder votre décision. Dès que vous aurez maîtrisé le temps, vous comprendrez à quel point j'ai raison de dire que la plupart des gens surestiment ce qu'ils peuvent accomplir en un an et sous-estiment ce qu'ils peuvent réaliser en une décennie!

Mon but, en partageant ces leçons avec vous, n'est pas de montrer que j'ai toutes les réponses ni que ma vie est parfaite ou sans heurts. Certes, j'ai eu ma part de moments difficiles et, en vivant ces moments, j'ai fait en sorte d'apprendre et de persévérer, et j'ai réussi année après année. Chaque fois que je me suis heurté à une difficulté, j'ai mis en pratique ce que j'avais appris pour améliorer ma qualité de vie. Comme vous, je continue de faire des progrès dans la maîtrise de ces cinq facettes de la vie.

Par ailleurs, mon mode de vie peut ne pas vous convenir. Mes rêves et mes objectifs ne sont peut-être pas les vôtres. Je crois cependant que les leçons que j'ai apprises, sur la manière de réaliser ses rêves et de concrétiser l'intangible, sont essentielles à toute réussite personnelle ou professionnelle. **Ce livre se veut un guide d'action, un manuel destiné à accroître la qualité de votre vie et la satisfaction que vous pouvez en tirer.** Bien que je sois évidemment très fier de mon premier livre *Pouvoir illimité,* et de l'influence qu'il a eue dans le monde entier, je sens que ce livre-ci vous montrera des distinctions nouvelles et exceptionnelles qui pourront vous aider à améliorer la qualité de votre vie.

Comme la répétition est la mère de l'apprentissage, nous passerons en revue certains éléments clés. Par conséquent, j'espère que vous lirez et relirez ce livre, que vous le consulterez et l'emploierez comme outil pour vous pousser à trouver les réponses que vous possédez déjà en vous. Rappelez-vous cependant que vous n'êtes pas tenu de croire à tout ni de tout utiliser. *Prenez les éléments qui peuvent vous être utiles et mettez-les en application sans plus tarder.* Vous n'aurez pas besoin d'appliquer toutes les stratégies ni d'utiliser tous les outils mentionnés dans ce livre pour réaliser des changements importants dans votre vie. Chaque outil possède un potentiel de changement qui lui est propre, mais utilisés ensemble, ils produisent des résultats explosifs.

Ce livre regorge de stratégies susceptibles de vous apporter la réussite que vous souhaitez, de principes moteurs dont nous nous

sommes inspirés chez les personnalités les plus puissantes et les plus intéressantes de notre culture. J'ai eu la chance exceptionnelle de rencontrer, d'interviewer et de me servir comme modèle diverses personnes qui exercent une influence certaine et qui ont une personnalité incomparable, de Norman Cousins jusqu'à Michael Jackson, de l'entraîneur John Wooden au génie financier John Templeton, des capitaines d'industrie jusqu'à des chauffeurs de taxi. Dans les pages qui suivent, vous récolterez les fruits non seulement de ma propre expérience mais ceux de milliers de livres, cassettes, séminaires et interviews que j'ai accumulés au cours des 10 dernières années, tout en continuant mes recherches passionnantes et incessantes qui me poussent à apprendre et à grandir un peu plus chaque jour de ma vie.

Ce livre n'a pas pour seul but de vous aider à réaliser un changement remarquable dans votre vie, mais il vous servira de **pivot** pour vous aider à améliorer la qualité de votre vie tout entière. Ce livre porte sur la manière de créer des **changements globaux.** Qu'est-ce que j'entends par là? Ma foi, on peut apprendre à faire des changements dans sa vie: à surmonter une peur ou une phobie, à améliorer la qualité d'une relation ou à perdre son habitude de gagner du temps. Ces aptitudes sont incroyablement utiles, et si vous avez lu *Pouvoir illimité*, vous en avez déjà acquis un grand nombre. Toutefois, en lisant les pages qui suivent, vous constaterez qu'il y a, dans votre vie, des **facteurs d'amplification** qui, grâce à un seul changement minime, peuvent littéralement transformer tous les aspects de votre vie.

Ce livre vise à vous offrir les stratégies qui peuvent vous aider à créer, à vivre et à profiter d'une vie dont vous ne faites peut-être que rêver à l'heure actuelle.

Ce livre vous dévoilera une série de stratégies simples et précises qui vous permettront d'**affronter la cause de toute difficulté et de la changer avec le minimum d'effort.** Par exemple, vous avez peut-être peine à croire que le simple fait de changer un mot de votre vocabulaire habituel pourrait modifier immédiatement et pour toute votre vie vos modèles affectifs; ou qu'en modifiant les questions que vous vous posez constamment, consciemment ou non, vous pourriez changer instantanément votre centre d'intérêt et, par conséquent, les actions que vous faites chaque jour de votre vie; ou encore qu'en modifiant une seule de vos croyances, vous pourriez connaître un bonheur beaucoup plus grand. Pourtant, dans les chapitres qui suivent, vous apprendrez à maîtriser ces techniques et de nombreuses autres et à réaliser les changements que vous désirez.

C'est donc avec respect que j'engage cette relation avec vous, alors que nous amorçons ensemble un voyage de découverte et d'application

de notre plus grand et plus réel potentiel. La vie est un cadeau et elle nous donne le privilège, la chance et la responsabilité de donner en retour en devenant plus.

Ainsi, commençons notre voyage d'exploration…

CHAPITRE 2

Les décisions: le chemin du pouvoir

L'homme est né pour vivre
et non pour se préparer à vivre.

BORIS PASTERNAK

VOUS SOUVENEZ-VOUS DE L'ÉPOQUE où Jimmy Carter était encore président des États-Unis, où l'Empire contre-attaquait, où Yoda et Pac Man faisaient fureur et où rien ne s'immisçait entre Brooke Shields et ses Calvin? En Iran, l'ayatollah Khomeiny avait accédé au pouvoir et détenait nos compatriotes en otage. En Pologne, un électricien du chantier naval de Gdansk, Lech Walesa, faisait l'impensable: il *décidait* de s'élever contre l'empire communiste. Il poussa ses collègues à faire la grève et quand on voulut lui interdire l'accès à son lieu de travail, il escalada tout simplement le mur. Bien des murs se sont écroulés depuis, n'est-ce pas?

Vous souvenez-vous de l'époque où vous avez entendu l'annonce de l'assassinat de John Lennon? Ou de l'éruption du mont Sainte-Hélène, qui rasa une superficie de 400 kilomètres carrés? Vous êtes-vous réjoui quand l'équipe de hockey des États-Unis, qui était perdante jusque-là, battit l'équipe soviétique pour finalement remporter une médaille olympique? C'était en 1980, il y a un peu plus de 10 ans.

Réfléchissez quelques minutes. Où étiez-vous alors? À quoi ressembliez-vous? Qui étaient vos amis? Quels étaient vos espoirs et vos rêves? Si on vous avait demandé: «Où serez-vous dans 10 ou 15 ans?», qu'auriez-vous répondu? Êtes-vous aujourd'hui ce que, à cette époque, vous aviez souhaité être? Une décennie est vite passée, n'est-ce pas?

Enfin et surtout, nous devrions nous demander: «Comment vivrai-je les 10 *prochaines* années de ma vie? Comment vais-je vivre *aujourd'hui* afin de créer le demain que je souhaite? Quelles seront mes priorités à *partir d'aujourd'hui?* Qu'est-ce qui compte pour moi *en ce moment* et qu'est-ce qui comptera pour moi pour le long terme? Quelles mesures puis-je prendre *aujourd'hui* afin d'influencer mon avenir?»

Vous voyez, dans 10 ans, vous serez certainement arrivé quelque part. La question est de savoir où. Qui serez-vous devenu? Comment vivrez-vous? Quelle sera votre contribution à la société? C'est *maintenant* qu'il vous faut envisager les 10 prochaines années de votre vie et non quand elles se seront écoulées. Il faut saisir le moment présent. Nous sommes déjà engagés au début d'une nouvelle décennie et nous entamons les *dernières années du* XXe *siècle!* Bien vite, nous entrerons dans le XXIe siècle, un nouveau millénaire. L'année 2000 arrivera très rapidement et, dans moins de 10 ans, vous repenserez à ce jour comme vous vous êtes souvenu de l'année 1980. Serez-vous satisfait ou perturbé quand vous repenserez aux années quatre-vingt-dix? Enchanté ou troublé?

Au début des années quatre-vingt, j'étais un gosse de dix-neuf ans, esseulé et frustré. J'étais sans le sou. Aucun entraîneur ne pouvait me montrer le chemin de la réussite et je n'avais ni ami prospère, ni mentor, ni objectif précis. Je végétais et j'étais obèse. Pourtant, en moins de quelques années, j'ai découvert une faculté qui m'a servi à transformer presque tous les domaines de ma vie. L'ayant maîtrisée, je l'ai employée et cela a révolutionné ma vie en moins d'un an. C'est cet outil qui m'a permis d'accroître radicalement ma confiance en moi et, par conséquent, mon *aptitude* à agir et à atteindre des résultats mesurables. Cet outil m'a également servi à reprendre en main mon état de santé et à me débarrasser à tout jamais de 17 kilos de graisse. Grâce à lui, j'ai rencontré la femme de mes rêves, je l'ai épousée et j'ai fondé la famille que je désirais. J'ai utilisé cette faculté pour faire passer mon revenu du niveau de subsistance à plus de un million de dollars par année. Je suis passé du minuscule appartement (où je lavais la vaisselle dans la baignoire, faute de cuisine) à la résidence actuelle de ma famille, le Del Mar Castle. Grâce à *cette seule distinction,* j'ai cessé de me sentir complètement seul et insignifiant, pour enfin exprimer ma gratitude des nouvelles occasions qui s'offraient à moi d'aider des milliers de gens dans le monde entier. C'est une faculté que je continue d'employer chaque jour de ma vie pour influencer mon avenir.

Dans *Pouvoir illimité,* j'ai expliqué très clairement que la meilleure façon d'influencer le cours de sa vie consistait à se pousser à *agir.* Au

fond, si les gens obtiennent des résultats différents, c'est qu'ils agissent différemment dans les mêmes situations. **Des actions différentes produisent des résultats différents.** Pourquoi? Parce que toute action est un principe mis en mouvement et que les conséquences de ce principe s'édifient sur des conséquences passées pour nous faire avancer dans une direction précise. Chaque direction nous conduit vers une destination finale: notre destin.

Au fond, si nous voulons diriger notre vie, nous devons prendre l'initiative et agir de manière conséquente. Ce n'est pas ce que nous faisons une fois de temps à autre qui influencera notre vie, mais ce que nous faisons avec constance. La question clé est donc la suivante: Qu'est-ce qui *précède* toutes nos actions? Qu'est-ce qui *détermine* les gestes que nous poserons et, en conséquence, ce que nous deviendrons, et quelle sera notre destination ultime dans la vie? Qui est le moteur de l'action?

La réponse, bien sûr, est ce à quoi nous avons fait allusion depuis le début: *le pouvoir de décision.* Tout ce qui arrive dans la vie, tant ce qui vous motive que ce qui vous tourmente, a commencé par une décision. **Je crois que c'est dans les moments où on prend une décision que nous déterminons notre avenir.** Les décisions que vous prenez en ce moment, chaque jour, influencent la façon dont vous vous sentez aujourd'hui de même que ce que vous deviendrez dans les années quatre-vingt et au delà.

En faisant une rétrospective des 10 dernières années, voyez-vous des moments où une décision différente vous aurait entraîné dans une vie très différente de celle que vous vivez aujourd'hui, pour le meilleur et pour le pire? Peut-être avez-vous fait un choix professionnel qui a changé votre vie? Ou peut-être *n'*avez-vous *pas* fait ce choix. Peut-être, au cours des 10 dernières années, avez-vous opté en faveur du mariage ou du divorce. Vous avez peut-être acheté une cassette, un livre, ou assisté à un colloque et vous avez changé vos croyances et vos actes en conséquence. Peut-être avez-vous décidé d'avoir des enfants ou d'attendre, afin de poursuivre une carrière, ou d'investir dans une maison ou dans une entreprise. Peut-être avez-vous décidé de pratiquer un sport ou de l'abandonner. Vous avez peut-être résolu de ne plus fumer, ou de déménager dans un autre coin du pays ou de faire un voyage autour du monde. Comment ces décisions vous ont-elles conduit à ce point-ci de votre vie?

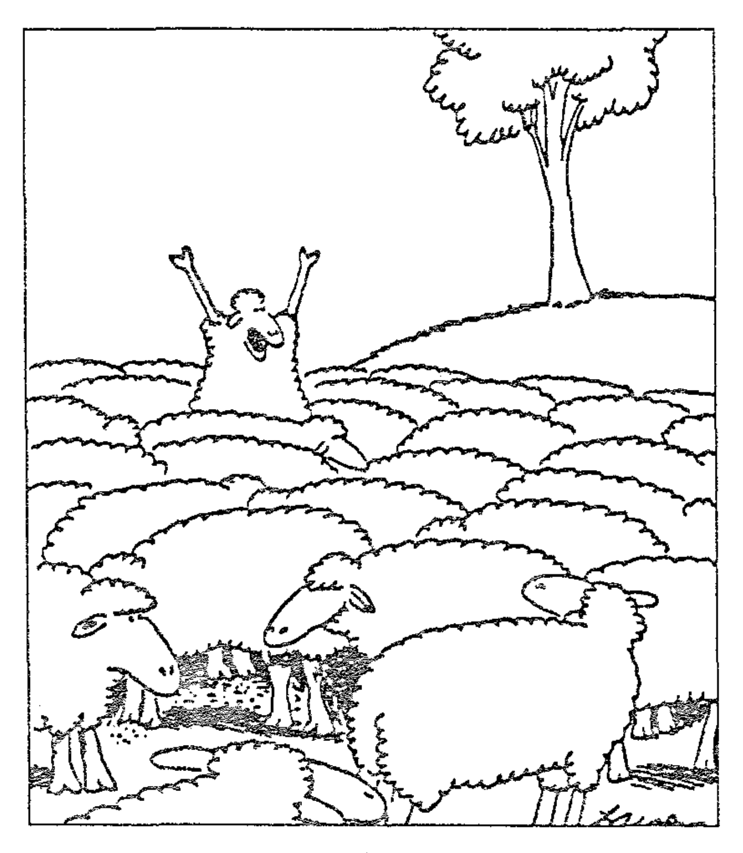
Avez-vous vécu des tragédies et des frustrations, des sentiments d'injustice et d'impuissance pendant cette dernière décennie? C'est certainement le cas! Qu'avez-vous fait alors? Avez-vous dépassé vos limites ou avez-vous simplement baissé les bras? Quelles ont été les conséquences de ces décisions sur le cours de votre vie?

L'homme n'est pas la créature des circonstances;
ce sont les circonstances qui sont les créatures des hommes.

BENJAMIN DISRAELI

Plus que tout, je crois que ce sont nos décisions et non les circonstances de notre vie qui déterminent notre avenir. Comme moi, vous savez très bien que certaines personnes jouissent de privilèges innés: l'hérédité, l'environnement, la famille ou les relations. Pourtant, nous savons aussi que nous rencontrons ou entendons parler de gens qui, contre toute attente, ont amélioré leur condition en prenant la décision de changer leurs objectifs dans la vie. Ils incarnent le pouvoir illimité de l'esprit humain.

Si nous le voulons, nous pouvons faire de notre vie l'un de ces vivifiants exemples. Comment? Il nous suffit de décider aujourd'hui de la vie que nous mènerons dans les années quatre-vingt-dix et au delà. Si vous ne prenez pas de décisions sur votre mode de vie, n'est-ce pas déjà comme si vous aviez pris une décision? Vous choisissez de vous laisser gouverner par l'environnement plutôt que d'influencer votre propre avenir. Ma vie tout entière a changé en un seul jour; le jour où j'ai déterminé non seulement ce que j'*aimerais* avoir dans la vie, mais aussi ce que je voulais devenir. Tout a également changé le jour où j'ai ***décidé*** **ce que je m'*engageais* à devenir et à obtenir dans la vie.** C'est une distinction simple, mais discutable.



Attendez! Attendez! Écoutez-moi!... Nous ne sommes pas obligés de n'être que des moutons!

Pensez un peu. Y a-t-il une différence entre s'*intéresser* à une chose et s'*engager* envers elle? Bien sûr qu'il y en a une! Souvent, les gens disent: «Fichtre! J'*aimerais* bien gagner plus d'argent», ou «J'*aimerais* être plus près de mes enfants», ou encore «Vous savez, j'*aimerais* vraiment apporter ma contribution à la société.» Mais ce genre de déclaration n'est pas un engagement. On énonce simplement une préférence, du genre: «Cela m'*intéresse* pourvu que je n'aie pas à lever le petit doigt.» Ce n'est pas du pouvoir, cela! C'est une faible prière sans même le soutien de la foi.

Il faut non seulement décider quels résultats vous vous engagez à obtenir, mais aussi quelle sorte de personne vous vous engagez à devenir. Ainsi que nous l'avons mentionné au premier chapitre, vous devez établir des règles sur les comportements que vous jugez acceptables pour vous et ce que vous attendez de ceux que vous aimez. **Si vous ne fixez pas des règles de base de ce que vous êtes prêt à accepter dans la vie, vous verrez qu'il est facile de glisser dans des comportements et des attitudes ou encore d'atteindre une qualité de vie de beaucoup inférieure à celle que vous méritez.** Vous devez établir ces règles et les respecter, peu importe ce qui vous arrive. Même si tout va de travers, qu'il pleuve sur votre défilé, que la Bourse s'effondre, que votre amoureux vous quitte et que personne ne vous donne l'appui dont vous avez besoin, vous devez vous accrocher à votre décision de mener la vie la plus enrichissante qui soit.

Malheureusement, la plupart des gens ne le font jamais, parce qu'ils sont trop occupés à inventer des excuses. S'ils n'ont pas atteint leurs objectifs ou s'ils ne mènent pas la vie de leurs rêves, ils invoquent la façon dont ils ont été élevés, l'absence de choix quand ils étaient plus jeunes, le manque d'instruction ou encore le fait qu'ils soient trop vieux ou trop jeunes. Toutes ces excuses ne sont que des insignifiances étroitement liées à la nature de leurs croyances. Elles sont non seulement limitatives, mais aussi destructrices.

Utiliser son pouvoir de décision permet de passer outre à toutes ces excuses et de modifier n'importe quel aspect de sa vie *en un tournemain*. Cela peut transformer vos relations, votre milieu de travail, votre forme physique, votre revenu et vos états affectifs. Cela peut déterminer si vous êtes heureux ou triste, frustré ou motivé, dépendant des circonstances ou libre. C'est la source de toute transformation individuelle, familiale, collective, sociale et universelle. Qu'est-ce qui a bouleversé toute l'Europe de l'Est ces dernières années? Les gens de là-bas, des gens comme vous et moi, ont fait de nouveaux choix sur les causes qu'ils défendront, sur ce qui est acceptable et inacceptable à leurs yeux et sur ce

qu'ils refuseront désormais de tolérer. Certes, les décisions prises par Gorbatchev leur ont ouvert la voie, mais la détermination et l'engagement de Lech Walesa envers un idéal plus élevé ont donné lieu à des changements économiques et politiques importants.

Je demande souvent aux gens qui se plaignent de leur travail: «Pourquoi êtes-vous allé travailler aujourd'hui?» Généralement, ils me répondent: «Parce qu'il le fallait.» Il ne faut pas oublier une chose: il n'y a pratiquement rien dans ce pays que nous soyons *obligés* de faire, et surtout pas d'aller travailler. Pas ici! Vous n'êtes certainement pas obligé d'aller travailler dans un endroit précis un jour donné. Pas en Amérique! Vous n'êtes pas *obligé* de faire ce que vous avez fait pendant les 10 dernières années. Vous pouvez décider de faire autre chose, de faire quelque chose de nouveau aujourd'hui. **Vous pouvez décider maintenant** de retourner à l'école, d'apprendre à danser ou à chanter, de prendre vos affaires en main, d'apprendre à piloter un hélicoptère, de faire de votre corps un modèle d'inspiration, de commencer à méditer, de vous inscrire à un club de danse, de participer à un camp d'entraînement de la NASA, d'apprendre une langue, de lire davantage d'histoires à vos enfants, de passer plus de temps dans votre jardin, et même de vous envoler vers les îles Fidji et de vivre sur une île. **Si vous en prenez la ferme décision, vous pouvez faire n'importe quoi ou presque.** Si vous n'aimez pas votre sort actuel, prenez la décision de le changer. Si vous n'aimez pas votre emploi, cherchez un autre emploi. Si vous n'aimez pas votre propre image, changez-la. Si c'est une plus grande vitalité et une meilleure santé que vous voulez, vous pouvez l'obtenir maintenant. En un seul instant, vous pouvez saisir le même pouvoir qui a façonné l'histoire.

J'ai écrit ce livre pour vous inciter à **éveiller le gigantesque pouvoir de décision** qui dort en vous et de vous prévaloir du **droit naturel à un pouvoir illimité, à une vitalité rayonnante et à la passion heureuse qui est le vôtre!** Vous devez savoir que vous pouvez, en ce moment même, prendre une nouvelle décision susceptible de changer immédiatement le cours de votre vie: il peut s'agir de changer une habitude ou de maîtriser une aptitude, de modifier la façon dont vous traitez les autres ou de téléphoner à une personne à laquelle vous n'avez pas parlé depuis des années. Peut-être y a-t-il une personne que vous devriez contacter pour faire avancer votre carrière. Vous pouvez peut-être **prendre maintenant la décision** d'apprécier et de cultiver les émotions les plus positives que vous méritez d'éprouver quotidiennement. Il est possible que vous choisissiez plus de joie, de plaisir, de confiance ou une plus grande paix de l'esprit. Avant même de tourner la page, vous pouvez utiliser la faculté qui vous

habite déjà. Prenez maintenant la décision qui peut vous lancer dans une direction nouvelle, positive et puissante, et qui vous permettra de grandir et d'être heureux.

Rien ne peut résister à la volonté humaine lorsqu'elle est prête à mettre en jeu jusqu'à son existence pour atteindre son but.

BENJAMIN DISRAELI

Votre vie change dès le moment où vous prenez une **nouvelle décision, congruente et ferme.** Qui aurait cru que la détermination et la conviction d'un homme tranquille et sans prétention, un avocat de métier et un pacifiste, aurait le pouvoir de renverser un empire? Pourtant, la décision irrévocable de Mahatma Gandhi de débarrasser l'Inde de la tutelle britannique était un vrai baril de poudre, et déclencha une série d'événements qui modifieront pour toujours l'équilibre mondial du pouvoir. Les gens ne saisissaient pas comment il pourrait atteindre son objectif, mais Gandhi ne s'était laissé d'autre choix que celui d'agir selon sa conscience. Il écarta toute autre possibilité.

L'esprit de décision fut la source du pouvoir de John F. Kennedy lorsqu'il affronta Nikita Khrouchtchev pendant l'intense crise de Cuba, évitant ainsi une troisième guerre mondiale. C'est ce même esprit de décision qui donna à Martin Luther King le pouvoir d'exprimer avec autant d'éloquence les frustrations et les aspirations d'un peuple qui refusait de se voir rejeté plus longtemps, tout en obligeant le monde entier à en prendre conscience. Ce pouvoir est à l'origine de l'ascension météorique de Donald Trump au sommet du monde financier, ainsi que de sa chute accablante. C'est lui qui permit à Pete Rose de maximiser ses aptitudes physiques au point d'accéder au Temple de la renommée, avant de détruire le rêve de sa vie. Les décisions sont à la source de problèmes, mais aussi de joies et de chances incroyables. C'est ce pouvoir qui rend visible l'invisible. Les vraies décisions sont les catalyseurs qui transforment nos rêves en réalité.

Le plus émouvant à propos de cette force, de ce pouvoir, c'est que vous le possédez déjà. Cette force explosive de la décision n'est pas réservée à quelques privilégiés qui ont de solides références, de l'argent ou de respectables antécédents familiaux. Elle est accessible au travailleur ordinaire aussi bien qu'au roi. Elle est à votre portée, alors même que vous tenez ce livre entre vos mains. Vous pouvez, dans la minute qui suit, employer cette force puissante qui dort en vous,

pourvu que vous ayez le courage de la revendiquer. *Déciderez-vous* enfin aujourd'hui que vous êtes beaucoup plus que ce que vous avez montré jusqu'ici? Est-ce aujourd'hui que vous *déciderez* une fois pour toutes d'harmoniser votre vie avec votre âme en proclamant: «Voilà ce que je suis. Voici ce qu'est ma vie et voici ce que je vais faire. Rien ne m'empêchera d'accomplir mon destin. Je n'accepterai pas que l'on nie ce que je suis!»

Voyez cette jeune femme extrêmement fière du nom de Rosa Parks qui, un jour de 1955, monta dans un autobus à Montgomery, en Alabama et refusa de céder sa place à un Blanc comme la loi l'y obligeait. Ce seul geste de désobéissance civile déclencha une violente controverse et devint un symbole pour les générations suivantes. Ce fut le début du mouvement pour la défense des droits civiques, une lame de fond qui **éveilla les consciences** et avec laquelle nous nous débattons encore aujourd'hui. Nous tentons encore aujourd'hui de redéfinir le sens des termes égalité, possibilité et justice pour tous les êtres humains, sans distinction de race, de religion ou de sexe. Rosa Parks pensait-elle à l'avenir quand elle refusa de céder sa place dans l'autobus? Avait-elle élaboré un plan suprême destiné à modifier la structure de la société? Peut-être! Toutefois, ce qui est le plus plausible, c'est qu'elle avait un idéal qui la poussait à agir. Quelle portée considérable eut la décision d'une seule femme!

Si vous pensez: «J'adorerais prendre des décisions comme cela, mais j'ai déjà vécu de véritables drames», laissez-moi vous parler de Ed Roberts. Ed est un homme «ordinaire» confiné à un fauteuil roulant, et sa volonté de dépasser ses limites apparentes le rendit extraordinaire. Ed est paralysé du cou jusqu'aux pieds depuis l'âge de quatorze ans. Le jour, il respire à l'aide d'un appareil qu'il a maîtrisé, contre toute attente, afin de mener une vie «normale» et, la nuit, il respire à l'aide d'un poumon d'acier. Après avoir lutté contre la polio et frôlé la mort à plusieurs reprises, il aurait certainement pu se renfermer sur son propre malheur, mais il préféra plutôt contribuer au bien des autres.

Que réussit-il à faire exactement? Pendant les quinze dernières années, il décida de lutter contre un monde qu'il jugeait trop condescendant, ce qui permit d'apporter de nombreuses améliorations à la qualité de vie des personnes handicapées. Se heurtant à une multitude de mythes sur les aptitudes des gens qui sont dans son cas, Ed éduqua le public et lança toutes les commodités destinées aux handicapés, des rampes d'accès pour fauteuils roulants et les places de stationnement réservées jusqu'aux barres d'appui. Il fut le premier quadriplégique diplômé de l'Université de Californie à Berkeley, et il accéda au poste de di-

recteur du département de la rééducation de l'État de Californie, jouant encore une fois un rôle de pionnier chez les handicapés.

Ed Roberts démontre avec force que ce qui compte, ce n'est pas le lieu du commencement, mais bien les *décisions* que l'on prend sur ce à quoi on veut aboutir. Toutes ses actions étaient motivées par un seul et unique objectif, ferme et puissant. Que pourriez-vous faire avec votre vie si vous vouliez réellement le faire?

Bien des gens disent: «Ma foi, j'adorerais prendre une décision comme celle-là, mais j'ignore au juste *comment* je pourrais changer ma vie.» Ils sont paralysés par la peur de ne pas savoir *précisément* comment transformer leurs rêves en réalité. Ainsi, ils ne prennent jamais les décisions qui pourraient faire de leur vie le chef-d'œuvre qu'elle mérite d'être. Je suis là pour vous dire qu'il importe *peu* au début de savoir *de quelle façon* on obtiendra un résultat. Ce qui compte, c'est de décider qu'on *trouvera une façon,* quelle qu'elle soit. Dans *Pouvoir illimité,* je décris ce que j'appelle la «formule fondamentale de la réussite»; il s'agit d'un processus élémentaire pour atteindre votre objectif: 1) décidez ce que vous voulez; 2) agissez en conséquence; 3) reconnaissez si votre action vous rapproche ou vous éloigne de votre but; 4) modifiez votre attitude jusqu'au résultat désiré. La décision d'atteindre le résultat souhaité déclenche une série d'événements. Si vous décidez exactement ce que vous voulez, vous vous efforcez d'agir, vous tirez des leçons de votre expérience et modifiez votre attitude, vous créez ainsi cette force vive nécessaire pour atteindre votre but. Dès que l'on s'engage vraiment à poursuivre un but, la façon de le faire se révèle d'elle-même.

Toutes les initiatives et tous les actes de création sont soumis à une vérité élémentaire: dès le moment où l'on s'engage catégoriquement, la Providence agit, elle aussi.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Si le fait de prendre une décision est aussi simple et aussi puissant, pourquoi la plupart des gens ne suivent-ils pas le conseil de Nike: «Faites-le, c'est tout!» Je pense que l'une des explications les plus simples est que la plupart d'entre nous ne savent même pas ce que c'est que de prendre une vraie décision. Nous ignorons le pouvoir de transformation d'une décision congruente et ferme. L'un des éléments du problème est que la plupart d'entre nous ont, pendant très longtemps, employé le terme «décision» dans un sens si vague qu'il a fini par représenter une sorte

de vœu pieux. Ainsi, au lieu de prendre des décisions, nous énonçons des préférences. Une véritable décision écarte toute autre possibilité; ce n'est pas comme affirmer: «*J'aimerais* cesser de fumer.» En fait, le terme «décision» vient du latin *de,* qui signifie «de» et *caedere,* qui veut dire «couper». **Prendre une véritable décision, c'est s'engager à obtenir un résultat précis et se refuser toute autre possibilité.**

Quand on décide vraiment de ne plus fumer, c'est ainsi. On n'*envisage* même plus la possibilité de fumer. Si vous êtes de ceux qui ont déjà exercé leur pouvoir de décision de cette façon, vous me comprenez très bien. Un alcoolique sait que, même après des années de sobriété absolue, s'il se laisse persuader qu'il peut prendre même un seul verre, il devra tout recommencer à zéro. Après avoir pris une vraie décision, si difficile soit-elle, la plupart d'entre nous éprouvent un immense soulagement. Nous avons enfin cessé de tergiverser! Nous connaissons tous la sensation magnifique que procure un objectif clair et indiscuté.

Cette forme de lucidité donne du pouvoir. Grâce à elle, vous pouvez atteindre les objectifs que vous voulez vraiment atteindre dans la vie. La difficulté, c'est que la plupart d'entre nous n'ont pas pris de décision depuis si longtemps qu'ils ont oublié à quoi cela ressemblait. Nos facultés de décider se sont amoindries! Certaines personnes ont peine à décider ce qu'elle mangeront pour dîner.

Comment raffermir ces facultés? Faites-les travailler! **Plus on décide, plus on prend de meilleures décisions.** Assurez-vous ensuite de tirer une leçon de chacune d'elles, y compris de celles qui semblent infructueuses à court terme; elles offrent des éléments précieux qui vous permettront de faire de meilleures évaluations et, par conséquent, de prendre de meilleures décisions à l'avenir. Ainsi, la prise de décision, comme toute aptitude que l'on cherche à développer, s'améliore avec l'expérience. Plus vous prendrez de décisions, plus vous constaterez que vous contrôlez vraiment votre vie. Vous prévoirez les difficultés futures que vous considérerez comme autant de moyens pour faire de nouvelles distinctions et améliorer votre vie.

Je n'insisterai jamais assez sur la possibilité et la valeur de trouver ne serait-ce qu'un seul élément, une seule information, qui permette de modifier le cours de votre vie. **L'information est un pouvoir quand on s'en sert,** et l'un de mes critères pour définir une vraie décision est qu'elle doit mener à une action. Le plus passionnant, c'est qu'on ne sait jamais quand on trouvera cet élément! La raison pour laquelle j'ai lu plus de 700 livres, écouté de nombreuses cassettes et assisté à tant de séminaires tient au fait que je saisissais la faculté que possédait un seul élément. Vous le trouverez peut-être à la page suivante ou au prochain chapitre de ce livre. Il peut même s'agir d'une chose que vous *connaissez*

déjà. Mais pour une raison ou pour une autre, c'est à ce moment-ci que vous l'intégrez vraiment et commencez à l'*utiliser*. Souvenez-vous que la **répétition est la mère de l'aptitude.** Les distinctions nous permettent de prendre de meilleures décisions et, par conséquent, de créer les résultats que nous désirons pour nous. L'*absence* de certaines distinctions peut causer des malaises importants. Par exemple, beaucoup de gens parmi les plus célèbres de notre culture ont réalisé leurs rêves, mais ils n'ont pas encore su en profiter. Ils s'adonnent souvent à la drogue, car ils ne se sentent pas satisfaits. Ce phénomène s'explique parce que ces gens ne font pas la différence entre atteindre son but et vivre en fonction de ses valeurs; une nuance que vous apprendrez à maîtriser dans les pages qui suivent. Une autre distinction qui échappe à bien des gens et qui est une source de malaises constants dans leurs relations: les règles; autre élément clé que nous examinerons au cours de notre expérience d'exploration de soi. Parfois, l'absence d'une distinction précise peut nous coûter *tout ce que nous avons*. Les gens qui courent sans arrêt mais continuent de manger des aliments riches en gras qui endommagent leurs artères, risquent une crise cardiaque.

Pendant la plus grande partie de mon existence, j'ai recherché ce que le célèbre expert en affaires, W. Edwards Deming, appelle *le savoir profond;* et, pour moi, cela représente toute distinction, stratégie, croyance, aptitude ou outil que l'on peut appliquer, dès l'instant où on en comprend le sens, pour améliorer instantanément la qualité de sa vie. Toute ma vie et ce livre sont consacrés à la recherche de ce savoir profond qui peut s'appliquer universellement à améliorer notre vie privée et professionnelle. Je recherche constamment de nouvelles façons de transmettre ce savoir aux autres, afin de les inciter à améliorer leur état d'esprit et leur avenir affectif, physique et financier.

C'est dans les moments de décision
que notre destin prend forme.

ANTHONY ROBBINS

Trois décisions que vous prenez à chaque instant de votre vie contrôlent votre avenir. Elles déterminent ce que vous remarquerez, ce que vous ressentirez, ce que vous ferez et, en fin de compte, ce que vous apporterez à la société et quel genre de personne vous deviendrez. Si vous ne contrôlez pas ces trois décisions, vous n'êtes tout simplement pas maître de votre vie. Par contre, si vous les maîtrisez, vous commencez à façonner votre existence.

Ce sont:

1. vos décisions concernant ce vers quoi tendent toutes vos facultés;
2. vos décisions concernant le sens des événements à vos yeux;
3. vos décisions concernant les actions à mener pour atteindre votre but.

Vous voyez, ce n'est pas ce qui vous arrive maintenant ni ce qui vous est arrivé auparavant qui détermine la personne que vous deviendrez, mais plutôt ce sur quoi vous décidez de mettre vos efforts, ce que les choses signifient pour vous et ce que vous en ferez. Sachez que si une personne obtient plus de succès que vous dans un domaine donné, c'est qu'elle prend, dans certains contextes ou situations, ces trois décisions d'une manière différente. Ed Roberts poursuit un but différent de celui de la plupart des handicapés; son objectif était de savoir ce qu'il pouvait apporter aux autres. Ses problèmes physiques représentaient un «défi» à ses yeux. Manifestement, il décida de faire son possible pour améliorer la qualité de vie des autres handicapés. Il s'engagea fermement à agir sur le milieu, de manière à améliorer la qualité de vie de toutes les personnes ayant un handicap.

Je ne sais rien de plus encourageant que la disposition indiscutable de l'homme à élever sa vie par l'effort.

HENRY DAVID THOREAU

Un trop grand nombre d'entre nous ne prennent pas consciemment la majorité de leurs décisions, et surtout ces trois décisions capitales; ce qui leur impose un lourd tribut. En fait, la plupart des gens souffrent de ce que j'appelle le **«syndrome Niagara»**. Je crois que la vie est une rivière et où la plupart des gens se jettent sans jamais décider où ils veulent vraiment aller. De sorte qu'ils sont bientôt emportés par le courant: celui des événements, des peurs, des difficultés courantes. Quand la rivière les conduit à un embranchement, ils ne décident pas consciemment où ils veulent aller ni quelle est la bonne direction pour eux. Ils «suivent le courant», tout simplement. Ils rejoignent la masse des gens qui sont dirigés par leur environnement plutôt que par leurs propres valeurs. Ainsi, ils ont le sentiment d'avoir perdu le contrôle. Ils demeurent dans cet état d'inconscience jusqu'à ce qu'un jour le bruit de l'eau tourbillonnante les réveille; ils découvrent alors qu'ils sont à deux mètres des chutes du Niagara dans un bateau sans rames. Ils s'exclament: «Zut!» Mais il est trop tard. Ils vont faire une chute: chute affective, phy-

sique ou financière. Il est probable que vous auriez pu éviter les difficultés que vous affrontez en ce moment, si vous aviez pris de meilleures décisions en amont.

Comment renverser la situation, quand on est emporté par une rivière en furie? On décide ou bien de mettre les rames à l'eau et de ramer comme un enragé dans une nouvelle direction, ou encore, on planifie sa course à l'avance. Tracez un itinéraire qui vous mènera là où vous voulez vraiment aller et munissez-vous d'un plan ou d'une carte, afin de prendre les décisions judicieuses en cours de route.

Même si vous n'y avez jamais pensé, votre cerveau a *déjà* élaboré son propre système de décisions. Ce système agit comme une force invisible qui dirige toutes vos pensées, vos actions et vos sentiments — tant positifs que négatifs — et chaque moment de votre vie. Il contrôle la façon dont vous évaluez chaque aspect de votre vie et est fortement soumis à votre subconscient. Le plus angoissant, c'est que la plupart des gens *n'élaborent jamais consciemment ce système*. Celui-ci a plutôt été installé au fil des ans par des facteurs aussi divers que les parents, les professeurs, la télévision, la publicité et la culture en général. Ce système se compose de cinq éléments: 1) vos croyances fondamentales et vos règles inconscientes; 2) vos valeurs; 3) vos références; 4) les questions que vous vous posez habituellement; et 5) vos états affectifs de chaque instant. La synergie de ces cinq éléments produit une force qui vous pousse à l'action ou vous empêche d'agir, elle fait que vous espérez ou appréhendez l'avenir, ou que vous vous sentez aimé ou rejeté, ou encore elle détermine votre degré de succès et de bonheur. Elle détermine également ce qui vous pousse à agir et vous empêche de faire certaines choses que vous savez devoir faire.

En modifiant n'importe lequel de ces cinq éléments (croyance ou règle, valeur, référence, question, état affectif), vous pouvez opérer sur-le-champ un changement puissant et mesurable dans votre vie. L'essentiel est de s'attaquer à la cause plutôt qu'aux effets. Si vous vous empiffrez régulièrement, c'est que vous souffrez d'un problème lié à vos valeurs ou à vos croyances, plutôt que d'un réel désordre alimentaire. Dans ce livre, je vous amènerai pas à pas à découvrir comment *votre* système principal de décision est programmé, puis vous effectuerez des changements simples pour l'harmoniser avec vos désirs, au lieu de vous laisser mener par vos anciennes habitudes. Vous êtes sur le point d'entreprendre un fascinant voyage qui vous fera découvrir qui vous êtes et quel est le motif profond de vos actes. Fort de ces puissantes distinctions, vous serez mieux à même de comprendre le système de décisions de vos associés, de votre conjoint et de vos proches. Vous saisirez *également* le sens de *leurs* «fascinants» comportements, enfin!

Heureusement que nous pouvons passer outre à ce système en prenant des décisions conscientes à chaque instant de notre vie. **Nous n'avons pas besoin de laisser les programmes de notre passé dominer notre présent et notre avenir.** Grâce à ce livre, vous pourrez vous réinventer en organisant systématiquement vos croyances et vos valeurs, de manière qu'elles vous entraînent dans le sens du schéma de votre vie.

Je ne me décourage pas, car chaque tentative infructueuse qu'on laisse derrière soi constitue un autre pas en avant.

THOMAS EDISON

Un dernier obstacle nous empêche d'utiliser pleinement notre pouvoir de décision. Nous devons surmonter notre crainte de prendre de *mauvaises* décisions. Il ne fait aucun doute que cela vous arrivera. *Vous ferez des gaffes!* Je suis persuadé de ne pas avoir pris que de bonnes décisions dans ma vie. Loin de là! Mais je ne m'y attendais pas. Pas plus que je prendrai à l'avenir uniquement des décisions fructueuses. J'ai décidé que peu importe les décisions que je prends, je demeurerai souple, j'examinerai les conséquences et en tirerai des leçons, afin de faire mieux à l'avenir. **Rappelez-vous: la réussite est véritablement le résultat d'un bon jugement. Le bon jugement est le résultat de l'expérience et l'expérience est souvent le résultat d'un mauvais jugement!** Les essais en apparence mauvais ou infructueux sont parfois les plus importants. Quand les gens réussissent, ils s'en réjouissent; quand ils échouent, ils réfléchissent et établissent de nouvelles distinctions susceptibles d'améliorer la qualité de leur vie. Il faut s'engager à apprendre de ses erreurs plutôt que d'accuser, sinon on est condamné à refaire sans arrêt les mêmes erreurs.

Aussi importants que soient les essais personnels, songez combien il est aussi précieux d'avoir un modèle à imiter, quelqu'un qui a franchi les rapides avant vous et qui possède un bon plan que vous pouvez suivre. Vous pouvez choisir un modèle pour votre argent, vos relations, votre santé, votre profession ou pour tout autre aspect de votre vie que vous voulez apprendre à maîtriser. Ces modèles peuvent vous faire épargner de nombreuses années de souffrance et vous aider à éviter de tomber dans les chutes.

Il y aura des moments où vous naviguerez seul sur la rivière et où vous devrez prendre seul des décisions importantes. Mais, si vous êtes prêt à tirer des leçons de votre expérience, même les moments qui vous ont

paru difficiles deviendront merveilleux parce qu'ils vous auront apporté de précieux renseignements — **des distinctions clés** — qui vous aideront à prendre de meilleures décisions à l'avenir. En fait, toute personne prospère vous dira honnêtement que si elle réussit mieux que vous, c'est parce qu'elle a pris plus de mauvaises décisions que vous. Ceux qui participent à mes séminaires me demandent souvent: «D'après vous, dans combien de temps pourrai-je maîtriser cette aptitude?» Je réponds alors sans attendre: «Combien de temps voulez-vous y mettre?» Si vous faites une même action dix fois par jour (ce qui constitue autant d'«expériences d'apprentissage»), tandis que d'autres exercent leur nouvelle aptitude une fois par mois, vous aurez accumulé dix mois d'expérience en un seul jour, vous maîtriserez bientôt cette aptitude et, ironiquement, on vous considérera comme une personne «chanceuse et talentueuse».

Je suis devenu un excellent orateur parce que je m'obligeais à parler *trois fois par semaine,* plutôt qu'une, à quiconque voulait bien m'écouter. Alors que mes associés prononçaient quarante-huit conférences par année, j'en faisais autant en *deux semaines.* En moins d'un mois, j'avais accumulé deux années d'expérience et, au bout d'un an, j'avais grandi d'une décennie. Mes associés parlaient de la «chance» que j'avais d'avoir ce talent «inné». J'ai tenté de leur expliquer ce que je vous raconte ici: à vous de décider combien de temps il vous faudra pour maîtriser une aptitude donnée. Par ailleurs, mes discours n'étaient pas tous fantastiques, loin de là! Mais je veillais à tirer des leçons de chacun d'eux et à m'améliorer jusqu'à ce que je puisse entrer dans une salle de n'importe quelle dimension et parler aux gens de presque toutes les couches de la société.

Peu importe votre degré de préparation, je vous garantis que vous risquez de heurter quelques rochers en naviguant sur le fleuve de la vie. Cette constatation n'est pas négative, elle est réaliste. Le secret quand on s'échoue, n'est pas de se jeter la pierre et de s'accuser de tous les maux, car **il n'y a pas d'échec dans la vie.** Il n'y a que des résultats. Si vous n'avez pas obtenu les résultats que vous recherchiez, tirez-en des leçons pour pouvoir prendre de meilleures décisions à l'avenir.

Ou nous trouverons un moyen ou nous en inventerons un.

HANNIBAL

L'une des décisions les plus importantes que vous puissiez prendre pour assurer votre bonheur à long terme est d'**utiliser tout ce que la vie vous donne à chaque instant.** En fait, il n'y a rien que vous ne puissiez

accomplir dans la mesure où: 1) vous décidez clairement ce que vous vous engagez fermement à accomplir; 2) vous êtes prêt à agir; 3) vous savez si vos actions vous éloignent ou vous rapprochent de votre but; et 4) vous modifiez votre façon d'aborder le problème jusqu'à ce que vous obteniez le résultat désiré, en vous servant de tout ce que la vie vous donne en chemin.

Quiconque a atteint le sommet de la réussite a suivi ces quatre étapes de la formule fondamentale de la réussite. L'une de mes histoires préférées de la «réussite fondamentale» met en vedette Soichiro Honda, fondateur de la société qui porte son nom. À l'instar de toutes les entreprises, peu importe leur importance, la Honda Corporation est née d'une décision et d'un désir passionné d'arriver à un résultat voulu.

En 1938, alors qu'il allait encore à l'école, M. Honda investit tout son pécule dans un petit atelier où il commença à élaborer son propre concept de segment de piston. Dans la mesure où il voulait vendre le fruit de son travail à Toyota Corporation, il travaillait sans relâche, les mains dans la graisse, dormant dans l'atelier d'usinage, sans jamais douter qu'il obtiendrait un résultat. Il mit même les bijoux de sa femme en gage afin de pouvoir poursuivre son entreprise. Mais quand il termina enfin ses segments de piston et qu'il les présenta à l'entreprise Toyota, on déclara qu'ils ne répondaient pas aux normes de la société. On le renvoya à l'école pendant deux années: il essuya alors les moqueries de ses professeurs et de ses camarades qui tournaient ses dessins en ridicule.

Or, plutôt que de s'apitoyer sur son sort, M. Honda décida de mettre toute son énergie sur son objectif. Deux ans plus tard, Toyota lui accordait le contrat de ses rêves. Sa passion et sa conviction furent récompensées parce qu'il savait ce qu'il voulait, il avait agi en conséquence; il savait qu'il s'approchait de son but et il a continué de modifier sa façon d'aborder le problème, tant qu'il n'a pas obtenu ce qu'il voulait. C'est alors qu'il se heurta à une nouvelle difficulté.

Le gouvernement japonais, qui se préparait pour la guerre, refusa de lui fournir le béton dont il avait besoin pour construire son usine. Renonça-t-il à son projet? Non! Se lamenta-t-il sur l'injustice de sa situation? Vit-il dans cette réponse le signe que son rêve était mort? Sûrement pas. À nouveau, il décida d'exploiter cette situation et élabora une nouvelle stratégie. Avec son équipe, il inventa un procédé qui lui permit de fabriquer du béton et construisit lui-même son usine. Pendant la guerre, les bombardements détruisirent deux fois les principaux bâtiments de l'usine. Quelle fut la réaction de Honda? Il ordonna aussitôt à son équipe de ramasser les réservoirs d'essence que les bombardiers américains avaient jetés. Il les appelait des «cadeaux du président Tru-

man» parce qu'ils lui fournissaient les matériaux bruts dont il avait besoin pour fabriquer ses pièces qui étaient introuvables à l'époque au Japon. Enfin, après toutes ces épreuves, l'usine fut détruite par un tremblement de terre. C'est alors que Honda décida de vendre son usine de pistons à Toyota.

Voici un homme qui, manifestement, avait pris de fermes résolutions pour réussir. Il avait mis sa foi et avait agi dans son entreprise. Il avait élaboré une fabuleuse stratégie et agissait en conséquence. Mais il a eu beau modifier sa façon d'aborder le problème, il n'a pas obtenu les résultats qu'il escomptait. Pourtant, il a refusé de se déclarer vaincu.

Après la guerre, une importante pénurie d'essence frappa le Japon et M. Honda ne pouvait pas même prendre sa voiture pour aller faire les courses pour nourrir la famille. En désespoir de cause, il fixa un petit moteur à son vélo. Il n'eut pas aussitôt terminé que ses voisins lui demandaient de leur fabriquer aussi des «vélos à moteur». L'un après l'autre, ils le sollicitèrent jusqu'à ce que M. Honda *manque* de moteurs. Il décida donc de construire une usine de moteurs pour sa nouvelle invention, mais il n'avait pas les capitaux nécessaires.

Comme auparavant, il prit la décision de trouver coûte que coûte un moyen! Il expédia une lettre personnelle à chacun des 18 000 propriétaires de magasin de vélos du Japon pour leur expliquer le rôle qu'ils pourraient jouer dans la reconstruction de leur pays en facilitant le déplacement des gens grâce à son invention; environ 5000 lui avancèrent les fonds nécessaires. Cependant, sa motocyclette ne se vendait qu'aux plus fanatiques parce qu'elle était trop volumineuse et trop lourde. Il y apporta donc une dernière retouche et en créa une version beaucoup plus légère et plus petite qu'il baptisa: The Super Cub. La renommée de son engin se répandit comme une traînée de poudre et lui valut une récompense de l'Empereur. Plus tard, il exporta ses motocyclettes en Europe et aux États-Unis à l'intention des *baby boomers;* et, dans les années soixante-dix, il se lança dans la fabrication des voitures aujourd'hui si populaires.

Aujourd'hui, la Honda Corporation emploie plus de 100 000 personnes tant aux États-Unis qu'au Japon et est considérée comme l'une des plus importantes entreprises japonaises de l'automobile; en fait, elle surpasse tous les autres fabricants des États-Unis, à l'exception de Toyota. Elle est prospère parce qu'un homme a compris le pouvoir d'une décision ferme qui mène à une action conséquente et continue, et ce, peu importe les circonstances.

La boule de cristal s'est brisée...

Voici les avis de rejet reçus pour ces livres célèbres et incroyablement populaires.

La Ferme des animaux, par George Orwell
«Les histoires d'animaux ne se vendent pas aux États-Unis.»

Le Journal d'Anne Frank, par Anne Frank
«La fillette ne possède pas, il me semble,
de perception ou de sentiment particulier susceptible
d'élever ce livre au-dessus du rang de "curiosité".»

Sa Majesté des mouches, par William Golding
«Nous n'avons pas l'impression que vous avez vraiment
réussi à trouver une idée vraiment prometteuse.»

L'Amant de Lady Chatterley, par D. H. Lawrence
«Pour votre bien, ne publiez pas ce livre.»

La Vie ardente de Michel-Ange, par Irving Stone
«Un long roman ennuyeux sur un artiste.»

Honda savait certainement que, à prendre une décision et à agir, on a parfois l'impression à court terme de s'éloigner de son but. **Pour réussir, il faut avoir une vision à long terme.** La plupart des difficultés que l'on rencontre dans sa vie personnelle (comme trop manger, boire, fumer, se laisser abattre et renoncer à ses rêves) sont le résultat de notre vision à court terme. Le succès et l'échec ne se font pas du jour au lendemain. Ce sont toujours les petites décisions que l'on prend en cours de route qui conduisent à l'échec. C'est le fait de ne pas assurer de suivi, de ne pas agir, de ne pas persévérer, de ne pas contrôler son état d'esprit et ses émotions, de ne pas maîtriser ses intérêts. De plus, le succès est le résultat d'une suite de petites décisions: viser un idéal plus élevé, apporter sa contribution, nourrir son esprit au lieu de laisser le milieu nous contrôler. Ces petites décisions créent l'expérience de vie que nous appelons le succès. Aucun individu ni aucune organisation ayant réussi ne l'a fait en suivant une vision à court terme.

À l'échelle nationale, la plupart des difficultés que nous affrontons de nos jours sont attribuables au fait que nous n'avons pas réfléchi aux conséquences possibles de nos décisions. Nos crises — le scandale entourant les institutions d'épargne, les difficultés concernant la balance

commerciale, le déficit budgétaire, le malaise qui règne sur le plan de l'éducation, les problèmes liés à la drogue et à l'alcool — proviennent tous d'une vision à court terme. C'est le «syndrome Niagara» à son plus fort. Pendant que vous vous débattez sur la rivière en vous concentrant sur le prochain rocher que vous risquez de heurter, vous ne regardez pas assez loin devant vous pour éviter d'être entraîné dans les chutes.

Au sein de la société, nous recherchons tellement les récompenses immédiates que nos solutions de court terme se changent souvent en problèmes à long terme. Nos enfants ont des difficultés à demeurer attentifs à l'école suffisamment longtemps pour penser, retenir et apprendre. Cette situation est due en partie au fait qu'ils ne peuvent plus se passer de la récompense immédiate que leur procurent les jeux vidéo, la publicité télévisée et les vidéoclips. Les États-Unis ont le plus d'enfants obèses jamais vu dans l'histoire parce que nous cherchons constamment des solutions miracles: restauration minute, poudings instantanés et gâteaux cuits au micro-ondes.

Sur le plan professionnel également, cette forme de vision à court terme peut être fatale. La controverse qui entoure le désastre de l'*Exxon Valdez* aurait pu être évitée par une seule petite décision. En effet, Exxon aurait pu équiper ses pétroliers d'une double coque, décision qui aurait empêché un déversement de pétrole en cas de collision. Mais l'entreprise a décidé de ne pas le faire parce qu'elle s'intéressait davantage aux répercussions à court terme qu'à long terme de cette décision. Après la collision et le déversement qui s'est produit, Exxon doit verser la somme énorme de 1,1 milliard de dollars (au moment de mettre sous presse, toutes les questions juridiques ne sont pas encore réglées et ce montant pourrait augmenter) pour compenser *une partie* des dommages économiques considérables qu'elle a causés, sans mentionner la destruction incalculable causée à l'environnement de l'Alaska et des régions avoisinantes.

En vous engageant à rechercher des résultats à long terme plutôt que d'adopter des solutions miracles à court terme, vous prenez une décision aussi importante que toute autre décision de votre vie. Si vous ne le faites pas, vous vous exposez à subir d'énormes difficultés financières ou des problèmes de société, et parfois même des malaises personnels graves.

Un jeune homme, que vous connaissez peut-être, abandonna ses études secondaires parce qu'il refusait d'ajourner son rêve de devenir un musicien célèbre. Toutefois, il trouvait que son rêve ne se réalisait pas assez vite. Ainsi, à vingt-deux ans, il craignait d'avoir pris la mauvaise décision et doutait qu'on aimât *jamais* sa musique. Il jouait dans les bars et était sans le sou, dormant dans les buanderies publiques faute

d'avoir un logis. Ce qui l'empêchait de tout lâcher, c'était sa relation amoureuse. Mais, sa petite amie le quitta et le vase déborda. Le musicien ne pensa plus qu'à son incapacité de jamais trouver une autre femme aussi belle. Cet abandon mettait fin à sa vie, aussi décida-t-il de se suicider. Heureusement, avant de passer aux actes, il examina les choix qu'il avait et opta plutôt pour un séjour à l'hôpital psychiatrique. Ce séjour lui permit de prendre conscience de ce qu'étaient les *vrais* problèmes. Plus tard, il se rappela avoir dit: «Je ne descendrai plus jamais *aussi bas.*» Aujourd'hui il affirme: «C'est l'une des meilleures choses que j'aie jamais faites parce que je ne me suis plus jamais apitoyé sur moi-même, peu importe les circonstances. Les problèmes que j'ai affrontés depuis ne sont rien comparés à l'enfer qu'ont traversé d'autres personnes.» En renouvelant son engagement et en poursuivant son rêve à long terme, il a fini par atteindre son but. Son nom? Billy Joel[1].

Pouvez-vous croire que cet homme, adulé par des milliers de fans et qui a épousé le célèbre mannequin Christie Brinkley, ait jamais douté de la qualité de sa musique et de sa capacité de trouver une femme aussi belle que son ex-petite amie? L'essentiel ici, c'est que ce qui semblait impossible à court terme s'est transformé avec le temps en un exemple incroyable de succès et de bonheur. Billy Joel a pu affronter sa dépression en contrôlant les trois décisions qui dépendent de nous tous à chaque instant de notre vie: le but que l'on vise, la signification des événements et les actions à mener malgré les difficultés qui semblent nous limiter. Il a élevé son idéal, l'a appuyé sur de nouvelles croyances et a appliqué les stratégies qu'il savait nécessaires.

Voici une croyance que j'ai acquise pour traverser les moments vraiment éprouvants: **les retards de Dieu ne sont pas des dénis de Dieu.** Souvent, ce qui semble impossible à court terme devient très possible à long terme *quand on persévère.* Pour réussir, il faut s'habituer à toujours penser à long terme. Pour me le rappeler, je compare les hauts et les bas de la vie aux changements de saison. Nulle saison ne dure toujours parce que toute forme de vie suit un cycle: semailles, récoltes, repos et renouveau. L'hiver ne dure pas toujours: même si vous avez des problèmes aujourd'hui, vous ne pouvez jamais cesser d'espérer le printemps. Certaines personnes considèrent l'hiver comme un temps d'hibernation; d'autres, comme un temps pour faire de la luge et du ski alpin! On peut toujours attendre que la saison passe, mais pourquoi ne pas la transformer en une saison mémorable?

---

1. David Sheff et Victoria Sheff, «Playboy interview: Billy Joel», *Playboy*, mai 1982.

MAÎTRISER SON POUVOIR DE DÉCISION

En résumé, laissez-moi vous donner six clés simples pour vous aider à mobiliser votre pouvoir de décision et qui déterminent votre expérience de vie à chaque instant:

1. Rappelez-vous le vrai pouvoir de décisions. C'est un outil que vous pouvez utiliser à tout moment pour changer toute votre vie. Dès l'instant où vous prenez une nouvelle décision, vous mettez en mouvement une nouvelle cause et un nouvel effet, et imprimez une nouvelle orientation à votre vie. Votre vie commence réellement à changer dès que vous prenez une nouvelle décision. N'oubliez pas que, quand vous vous sentez accablé ou coincé, ou que vous êtes victime des événements, vous pouvez tout changer rien qu'en vous arrêtant et en décidant de le faire. Une vraie décision se mesure à l'action qui en résulte. Si vous n'agissez pas, vous n'avez pas vraiment pris de décision.

2. Comprenez que le plus difficile lorsqu'on veut accomplir quelque chose, c'est de s'engager fermement, de décider vraiment. Mener à bien son engagement est souvent beaucoup plus facile que de décider de s'engager: ainsi, prenez vos décisions intelligemment, mais rapidement. Ne réfléchissez pas éternellement à la manière ou à la possibilité de les appliquer. Des études ont montré que les gens qui réussissent le mieux prennent des décisions rapides parce que leurs valeurs sont claires et qu'ils savent ce qu'ils veulent vraiment dans la vie. Les mêmes études révèlent que ces personnes sont lentes à modifier leurs décisions, quand elles le font. Par contre, les personnes qui échouent sont en général lentes à prendre des décisions, elles changent rapidement d'idée et sont de vraies girouettes. Décidez-vous, c'est tout!

Comprenez que prendre une décision est un acte en soi; on pourrait donc définir ainsi une décision: «information donnant lieu à une action.» On sait qu'on a vraiment pris une décision quand celle-ci mène à une action. Elle devient alors une cause mise en mouvement. Souvent, le seul fait de prendre une décision aide à accomplir un objectif plus global. Voici une règle importante que j'ai édictée pour moi-même: **ne jamais quitter les lieux où on a pris une décision sans d'abord poser un *geste précis* en vue de l'appliquer.**

3. Prenez souvent des décisions. Plus vous prendrez de décisions, meilleur vous deviendrez. Les muscles deviennent plus forts

quand on s'en sert et les facultés de décision obéissent à ce même principe. Libérez votre force maintenant en prenant les décisions que vous aviez remises à plus tard. Vous serez surpris de l'énergie et de l'enthousiasme que cela crée dans votre vie!

4. Retenez quelque chose de vos décisions. Vous n'y échapperez pas. Par moments, vous allez faire du gâchis, peu importe ce que vous faites. Quand l'inévitable se produit, au lieu de vous le reprocher, **retenez-en la leçon.** Dites-vous: «Quel est le bon côté de cette situation? Que peut-elle m'apprendre?» Cet «échec» peut représenter un cadeau incroyable qui vous servira à prendre de meilleures décisions à l'avenir. Plutôt que de vous renfermer sur votre défaite à court terme, choisissez d'en tirer des conséquences susceptibles de vous faire épargner du temps, de l'argent ou des douleurs, et de vous donner l'aptitude de réussir à l'avenir.

5. Demeurez ferme dans vos décisions, mais souple dans votre façon d'aborder le problème. Dès que vous avez décidé ce que vous voulez être comme personne, par exemple, ne perdez pas votre temps à réfléchir aux moyens d'y arriver. C'est votre but qui compte. Trop souvent, les gens décident de la vie qu'ils veulent mener, choisissent le meilleur moyen à prendre à ce moment-là — ils tracent un plan — mais n'envisagent pas d'autres moyens. Ne soyez pas trop rigoureux dans votre façon d'aborder le problème! Soyez souple!

6. Prenez plaisir à décider. Vous devez savoir qu'à tout moment, une décision peut changer le cours de votre vie: la personne qui vous précède dans la file ou votre voisin dans l'avion, le prochain appel téléphonique que vous ferez ou recevrez, le prochain film que vous verrez ou le livre que vous lirez ou la page que vous tournerez pourrait bien être le détail qui ouvre les portes, et tous vos espoirs se réaliseront.

Si vous voulez vraiment mener une vie passionnante, vous devez vivre dans cet esprit d'impatience. Il y a plusieurs années, je pris ce qui semblait être une décision mineure, et cette décision changea le cours de ma vie. Je décidai de donner un séminaire à Denver, au Colorado. J'y ai rencontré une femme du nom de Becky, qui porte maintenant mon nom et est certainement l'un des plus magnifiques cadeaux que j'ai eu de ma vie. Ce même jour, je décidai d'écrire mon premier livre, qui fut traduit en onze langues et publié dans le monde entier. Quelques jours plus tard, je décidai de donner un séminaire au Texas.

Alors que j'avais travaillé une semaine pour faire mon programme, le promoteur refusa de me payer pour la simple raison qu'il avait quitté la ville. Je devais alors m'adresser à sa relationniste, une femme qui avait eu les mêmes ennuis que moi. Cette femme devint par la suite mon agent littéraire et m'aida à publier ce premier livre. Et voilà: je peux maintenant vous raconter cette histoire aujourd'hui.

Plus tard, j'ai décidé de prendre un associé, mais je négligeai de me renseigner à son sujet. Ce fut d'ailleurs une piètre décision de ma part. En moins d'un an, il avait détourné un quart de million de dollars et avait endetté ma société de 758 000 dollars, tandis que j'étais toujours sur la route pour donner plus de 200 séminaires. Heureusement, je tirai une leçon de cette mauvaise décision et j'eus l'occasion de prendre une meilleure décision par la suite. Contre l'avis de tous les experts qui affirmaient que je n'avais d'autre choix que de déclarer faillite, je décidai de trouver un moyen de renverser la situation et créai l'une des plus grandes réussites de ma vie. Je fis passer mon entreprise à un niveau différent et la leçon que je tirai de cette expérience favorisa non seulement la réussite de cette entreprise à long terme, mais me fournit un grand nombre des distinctions sur le conditionnement neuro-associatif[m.d.] et les technologies du destin[m.d.] que vous apprendrez dans ce livre.

La vie est soit une aventure audacieuse soit rien.

HELEN KELLER

Quels sont donc les éléments les plus importants à tirer de ce chapitre?

Sachez que ce sont vos décisions et non les circonstances qui déterminent votre avenir. Avant d'apprendre les techniques qui permettront de modifier votre façon de penser et de percevoir chaque jour de votre vie, je veux vous rappeler qu'en dernier lieu, tout ce que vous avez lu dans ce livre *ne vaut rien*... tous les autres livres que vous avez lus ou toutes les cassettes que vous avez écoutées ou séminaires auxquels vous avez assisté *ne valent rien*... **sauf si vous décidez de vous en servir.** Une ferme décision est une force capable de changer votre vie. C'est un pouvoir que vous pouvez obtenir à chaque instant dans la mesure où vous le *décidez*.

Prouvez-vous que vous avez pris cette décision dès maintenant. Prenez une ou deux décisions que vous remettiez à plus tard: une déci-

sion facile et une autre un peu plus difficile. Montrez-vous ce que vous pouvez faire. *Arrêtez-vous* maintenant. Prenez une des décisions que vous remettiez à plus tard, faites un premier pas en résolvant cette décision et persévérez! En agissant ainsi, vous renforcez cette faculté qui vous donnera la volonté de modifier votre vie tout entière.

Certes, nous savons tous deux que vous affronterez des difficultés à l'avenir. Mais Lech Walesa et les Européens de l'Est le savent, quand *on décide* de passer un mur, on peut l'escalader, le défoncer, creuser un tunnel ou trouver une porte. Peu importe depuis quand il existe, aucun mur ne résistera à l'action continue d'êtres humains déterminés à l'abattre. L'esprit humain est vraiment invincible. Toutefois, la volonté de réussir, la volonté de gagner, d'influencer le cours de notre vie et de la prendre en charge peut être maîtrisée quand on décide ce que l'on veut et quand on est convaincu qu'aucune difficulté, aucun problème, aucun obstacle ne peut nous empêcher d'atteindre notre but. Lorsqu'on veut que seules nos décisions, et non les circonstances, influencent le cours de notre vie, celle-ci changera désormais à tout jamais, et l'on pourra décider de se mettre à la tâche...

CHAPITRE 3

La force qui détermine votre vie

*L'homme vit par périodes de raison sous l'empire
de l'humour et de la passion.*

SIR THOMAS BROWN

ELLE COURAIT DEPUIS UNE DEMI-HEURE lorsque le drame se produisit. Soudain, une douzaine d'adolescents se mirent à courir vers elle, et avant qu'elle ne comprenne ce qui se passe, ils se jetèrent sur elle, la poussèrent dans les buissons et se mirent à la frapper avec un tuyau de plomb. L'un des garçons lui asséna des coups de pied au visage et elle saigna vite abondamment. Puis, ils la violèrent, la sodomisèrent et l'abandonnèrent.

Vous avez certainement entendu parler de ce crime tragique et inimaginable commis à Central Park il y a quelques années. J'étais à New York ce soir-là. Non seulement la sauvagerie de l'attaque, mais encore l'identité des agresseurs me laissèrent pantois. C'étaient des garçons de 14 à 17 ans. Contrairement aux idées reçues, ils n'étaient ni pauvres ni issus d'un milieu violent. Ils fréquentaient l'école privée, adhéraient à la Little League et prenaient des leçons de tuba. Ces garçons n'étaient pas sous l'influence d'une drogue, pas plus qu'ils n'avaient agi pour des motifs raciaux. Ils avaient attaqué et presque tué cette jeune femme de 28 ans pour une seule et unique raison: par plaisir. Ils avaient même appelé cette activité: «jouer aux barbares».

À quatre cents kilomètres de là, dans la capitale américaine, un jet s'écrasait peu après le décollage au cours d'une violente tempête de neige. L'avion avait heurté le pont enjambant le Potomac à l'heure de

pointe. Alors que la circulation s'enchevêtrait, provoquant d'énormes embouteillages, les secouristes arrivèrent sur les lieux, et le pont fut en proie à la confusion et à la panique. Les pompiers et les services paramédicaux, accablés par l'ampleur des dégâts, durent plonger à plusieurs reprises dans le Potomac pour tenter de sauver les victimes de l'écrasement.

Un homme passa plusieurs fois son gilet de sauvetage à d'autres, sauva ainsi bien des vies mais perdit la sienne. Quand l'hélicoptère de secours parvint jusqu'à lui, il avait glissé sous la surface glacée de l'eau. Cette homme avait donné sa vie pour sauver celle de parfaits étrangers! Qu'est-ce qui l'avait poussé à accorder une valeur tellement grande à la vie d'autres personnes — des inconnus — au point de donner sa propre vie?

Qu'est-ce qui fait qu'une personne ayant d'«excellents antécédents» peut se conduire sauvagement et sans remords, tandis qu'une autre donne sa vie pour sauver de parfaits étrangers? De quelle étoffe sont faits les héros, les salauds, les criminels ou les collaborateurs? Qu'est-ce qui fait que les gens agissent différemment? Toute ma vie, j'ai cherché passionnément la réponse à ces questions. Une chose est certaine: les êtres humains ne sont pas des créations du hasard; tout ce que nous faisons, nous le faisons pour une raison précise. Nous ne sommes peut-être pas conscient des raisons pour lesquelles nous agissons, mais il n'y a pas de doute qu'une force motrice anime tous les comportements humains. Cette force agit sur chaque aspect de notre vie, de nos relations et de nos finances jusqu'à notre corps et notre cerveau. Quelle est cette force qui nous contrôle en ce moment même et qui continuera de nous contrôler jusqu'à la fin de notre vie? La DOULEUR et le PLAISIR! *Tous nos actes sont motivés par le souci d'éviter la douleur ou de rechercher le plaisir.*

Les gens me parlent si souvent des changements qu'ils veulent réaliser dans leur vie, mais qu'ils n'arrivent pas à mener à bien. Ils se sentent frustrés, accablés et même furieux contre eux-mêmes parce qu'ils savent qu'ils doivent agir, mais ne peuvent s'y résoudre. Il y a une raison très simple à cela: ils tentent sans cesse de modifier leurs comportements, c'est-à-dire l'*effet,* plutôt que de régler la *cause* qui sous-tend leurs comportements.

Vous pourrez, dès que vous aurez compris et utilisé les forces de la douleur et du plaisir, vous permettre d'effectuer les changements et les améliorations durables que vous souhaitez pour vous et pour votre entourage. Le fait de ne pas comprendre cette force vous condamne à vivre en réaction, comme un animal ou une machine. J'ai peut-être l'air d'exagérer, mais pensez un instant à cela. Pourquoi ne faites-vous pas certains gestes que vous *savez* nécessaires?

En effet, qu'est-ce que temporiser? C'est *ne pas* faire une chose qu'on sait *devoir* faire. Et pourquoi ne pas le faire? La réponse est simple: en votre for intérieur, vous croyez qu'entreprendre immédiatement cette action sera plus pénible que la remettre à plus tard. Pourtant, vous est-il déjà arrivé de reporter la réalisation d'un objectif si longtemps que vous éprouvez soudain le besoin de *passer à l'action* et d'en *finir*? Que s'est-il passé? Vous avez changé votre perception de la douleur et du plaisir.

Un homme qui souffre avant le temps
souffre plus que nécessaire.

SÉNÈQUE

Qu'est-ce qui vous empêche d'aborder l'homme ou la femme de vos rêves? Ou de lancer l'entreprise à laquelle vous songez depuis de nombreuses années? Pourquoi différez-vous sans cesse ce régime alimentaire? Pourquoi ne terminez-vous pas votre thèse? Pourquoi n'avez-vous pas pris soin de vos investissements? Qu'est-ce qui vous empêche de faire le nécessaire pour que votre vie ressemble en tous points à celle que vous imaginez?

La réponse est simple: tout en étant conscient que ces actions vous seraient bénéfiques et vous seraient agréables, vous hésitez tout simplement parce que vous associez davantage de souffrance au fait d'agir maintenant qu'au fait de manquer une occasion. Après tout, que se passerait-il si vous abordiez cette personne et qu'elle vous rejetait? Si votre nouvelle entreprise se soldait par un échec et que vous perdiez la sécurité de votre emploi actuel? Si vous entamiez ce régime alimentaire et souffriez de la faim pour, en fin de compte, reprendre tout le poids perdu? Et si vous placiez votre argent et le perdiez? À quoi bon essayer dans ce cas?

Pour la plupart des gens, la crainte de perdre surpasse de loin le désir de gagner. Qu'est-ce qui vous stimulerait davantage: empêcher quelqu'un de voler l'argent que vous avez gagné au cours des cinq dernières années ou la possibilité de gagner ce même montant au cours des cinq prochaines années? Ainsi, la plupart des gens préfèrent travailler pour conserver ce qu'ils ont acquis plutôt que de prendre les risques nécessaires pour obtenir ce qu'ils veulent vraiment dans la vie.

Le secret de la réussite est d'apprendre à se servir de la douleur et du plaisir, au lieu de laisser la douleur et le plaisir se servir de vous. En agissant ainsi, vous contrôlez votre vie. Sinon, c'est votre vie qui vous contrôle.

ANTHONY ROBBINS

Souvent, une question intéressante surgit quand on discute de ce double pouvoir qui nous gouverne: comment se fait-il que les gens souffrent mais ne font rien pour changer les choses? C'est qu'ils n'ont pas encore assez souffert; ils n'ont pas atteint ce que j'appelle un **seuil émotionnel.** Si vous avez enfin décidé d'utiliser votre pouvoir d'agir et de changer votre vie, c'est sans doute parce que vous avez *atteint un niveau de douleur inacceptable* pendant que vous viviez une relation pénible avec les autres. Nous avons tous dit à un certain moment de notre vie: «J'en ai assez, plus jamais, cela doit changer tout de suite.» C'est le moment merveilleux où la **douleur devient notre amie.** Elle nous incite à prendre de nouvelles initiatives et à chercher à obtenir de nouveaux résultats. La force qui nous incite à agir est encore plus grande si, en même temps, nous anticipons l'énorme plaisir qu'apportera ce changement dans notre vie.

Ce processus ne se limite certainement pas aux relations avec les autres. Vous avez peut-être atteint une limite: vous n'acceptez plus de vous coincer dans les sièges d'avion, d'étouffer dans vos vêtements et d'être épuisé en montant un escalier. Vous avez dit: «J'en ai assez!» et vous avez pris une décision. Qu'est-ce qui a motivé cette décision? C'est le désir de chasser la douleur de votre existence et d'y rétablir le plaisir: celui d'être fier, d'être à l'aise, de vous estimer, de vivre comme vous le voulez.

Certes, il existe de nombreux degrés de douleur et de plaisir. Ainsi, se sentir humilié est une forme intense de douleur émotionnelle. Un sentiment de gêne est également douloureux. De même que l'ennui. Certains sentiments sont moins intenses que d'autres, mais ils influencent tout de même nos décisions. De plus, le plaisir a un rôle à jouer dans nos décisions. Ainsi, notre dynamisme vient, en grande partie, du fait que nous anticipons que nos actions nous mèneront à un avenir encore plus irrésistible, que le travail accompli aujourd'hui en vaut vraiment la peine, que les récompenses du plaisir ne sont pas très loin. Pourtant, il existe aussi de nombreux degrés de plaisir. Par exemple, le plaisir de l'extase, que tout le monde ou presque s'accorde à trouver intense, est parfois surpassé par le plaisir du confort. Ces divers degrés de plaisir dépendent, de plus, de chacun d'entre nous.

Si, par exemple, vous longez un parc où on joue une symphonie de Beethoven à l'heure du déjeuner, arrêterez-vous pour écouter? Cela dépendra surtout de l'importance que vous accordez à la musique classique. Certains abandonnent tout pour pouvoir écouter les vaillantes mesures de la *Symphonie héroïque*, car pour eux, Beethoven est synonyme de pur plaisir. Pour d'autres, cependant, écouter de la musique classique est aussi excitant que de regarder une peinture sécher. Pour elles, supporter la musique signifierait se faire torturer, de sorte qu'elles retournent vite à leur travail. De même, bien des mélomanes qui adorent la musique classique ne s'arrêteraient pas pour écouter. Car, il se peut que la douleur anticipée d'arriver en retard au travail surpasse le plaisir qu'ils auraient à entendre les mélodies familières. Ou peut-être croient-ils que s'arrêter pour écouter de la musique au beau milieu de l'après-midi serait gaspiller un temps précieux, et la douleur de commettre un acte frivole et inapproprié surpasse le plaisir que pourrait leur procurer cette musique. Chaque jour de notre vie est fait de ces négociations psychiques. Nous pesons constamment chacun de nos gestes, ainsi que les répercussions qu'ils auront sur nous.

LA LEÇON LA PLUS IMPORTANTE DE LA VIE

Donald Trump et mère Teresa sont mûs par une force tout à fait identique. Vous allez me dire: «Êtes-vous tombé sur la tête, Tony? Il n'y a pas deux êtres plus différents!» Il est vrai que ces deux personnes professent des valeurs diamétralement opposées, mais toutes deux sont gouvernées par la douleur et le plaisir. Leur vie est déterminée par ce qui leur procure plaisir et souffrance. La leçon la plus importante que nous puissions apprendre dans la vie est de découvrir nos sources de plaisir et de souffrance. Cette leçon est différente pour chacun d'entre nous et c'est ce qui explique pourquoi nos comportements le sont également.

Quels sont les motifs qui ont gouverné Donald Trump toute sa vie? Il éprouve le plaisir de posséder les yachts les plus gros et les plus chers, d'acheter les édifices les plus extravagants, en négociant les ententes les plus rusées, bref, en accumulant les jouets les plus gros et les meilleurs. Aussi, à quoi a-t-il appris à lier la douleur? Lors d'interviews, il a révélé que rien ne le faisait plus souffrir dans la vie que d'arriver second dans quoi que ce soit; pour lui, cela équivalait à un échec. En fait, sa plus grande soif de réussite provient de l'effort qu'il met à éviter cette douleur. Celle-ci est une source de motivation beaucoup plus puis-

sante que la recherche de plaisir. Bon nombre de ses concurrents se sont grandement réjouis de la souffrance que causa à Trump l'effondrement d'une grande partie de son empire financier. Plutôt que de le juger, vous ou quiconque, il est préférable d'essayer de comprendre ce qui motive ses actes et de manifester de la compassion pour sa réelle souffrance.

Considérez maintenant mère Teresa. Voilà une femme qui est si profondément engagée dans son action que la souffrance des autres la blesse. Elle souffre de voir l'injustice du système de castes indien. Elle a découvert qu'en s'efforçant d'aider les autres, elle apaisait leurs souffrances de même que la sienne. Mère Teresa a trouvé un sens profond à sa vie dans l'un des quartiers les plus pauvres de Calcutta: la Cité de la joie, qui croule sous des milliers de réfugiés affamés et malades. Pour elle, le plaisir c'est peut-être de marcher dans la boue, les eaux d'égout et la fange jusqu'aux genoux pour se rendre dans une hutte sordide et soigner les bébés et les enfants dont les minuscules corps sont ravagés par le choléra et la dysenterie. Elle est gouvernée par le puissant sentiment qu'aider les autres à sortir de leur misère allège sa propre souffrance, qu'en les aidant à améliorer leurs conditions de vie — en leur faisant plaisir — elle se fera plaisir à *elle-même.* Elle a appris que se donner aux autres est le plus grand bien que l'on puisse se faire; cela donne un sens à sa vie.

Bien que la plupart d'entre nous associent difficilement la sublime humilité de mère Teresa au matérialisme de Donald Trump, il ne faut pas oublier que ces deux êtres ont façonné leur avenir sur ce qui les engage dans plaisir et douleur. Il est sûr que leurs antécédents et leur milieu ont joué un rôle dans ces choix mais, en dernier ressort, ils ont décidé consciemment ce pour quoi ils devaient se punir ou se récompenser.

CE À QUOI NOUS ASSOCIONS DOULEUR ET PLAISIR DÉTERMINE NOTRE DESTIN

Si la qualité de ma vie a énormément changé, c'est que j'ai commencé très tôt à retirer un énorme plaisir à apprendre. J'ai compris que la découverte d'idées et de stratégies susceptibles d'influencer le comportement et les émotions des autres pouvait me donner presque tout ce que je voulais dans la vie. Cela pouvait éloigner la douleur et m'apporter le plaisir. Découvrir les secrets qui se cachent derrière nos actions

pouvait améliorer ma santé et ma forme physique, et m'attacher plus profondément aux êtres que j'aimais. Apprendre me permettait de donner quelque chose; c'était le moyen de contribuer entièrement à aider mon entourage. J'en tirais un sentiment de joie et de réalisation personnelle. De plus, j'ai découvert une forme de plaisir encore plus puissante, en partageant passionnément mes connaissances. Quand je me suis aperçu que le savoir que je partageais avec les autres les aidait à améliorer leur qualité de vie, j'ai découvert le degré suprême du plaisir et le but de ma vie a commencé à évoluer!

Quelles sont les expériences de douleur et de plaisir qui ont transformé votre vie? Le fait, par exemple, d'associer la douleur ou le plaisir à la drogue a certainement influé sur votre avenir. Il en va de même des émotions que vous avez appris à associer aux cigarettes ou à l'alcool ou à votre entourage, ainsi que les notions de don de soi ou de confiance en soi.

Si vous êtes médecin, n'est-il pas vrai que si vous avez décidé il y a bien longtemps de faire une carrière en médecine, c'est en partie parce que cela contribuerait à votre bien-être? Tous les médecins auxquels j'ai parlé éprouvent un énorme plaisir à aider les gens: de soulager la douleur, de guérir la maladie et de sauver des vies. Souvent, la fierté d'être un membre respecté de la société était une source supplémentaire de motivation. Les musiciens se consacrent à leur art parce que peu d'autres choses leur procurent autant de *plaisir*. De même, les p.-d.g. des plus prestigieuses sociétés ont appris à associer le *plaisir* à la prise de décisions; ce qui permet de créer des choses exceptionnelles et d'améliorer profondément la vie des gens

Songez aux associations restreintes qu'on fait des gens comme John Belushi, Freddie Prinze, Jimi Hendrix, Elvis Presley, Janis Joplin et Jim Morrison entre plaisir et douleur. Avoir associé la drogue à une évasion, à une solution miracle ou à une manière de fuir la souffrance pour obtenir un plaisir temporaire a entraîné leur perte. Ils ont payé le prix le plus élevé qui soit pour ne pas avoir gouverné leur esprit et leurs émotions. Pensez à l'exemple qu'ils ont donné à des milliers de fans. Pour ma part, je n'ai jamais pris de drogues ou d'alcool. Je garde en mémoire une image particulièrement vive de la mère de mon meilleur ami. Elle pesait plus de 140 kilos et buvait sans arrêt. Chaque fois qu'elle me voyait, elle cherchait à m'étreindre et bavait sur moi. Encore aujourd'hui, une haleine qui sent l'alcool me donne la nausée.

Pour la bière, cependant, c'était une autre histoire. Quand j'avais environ 11 ou 12 ans, je ne considérais pas la bière comme une boisson alcoolisée. Après tout, mon père en buvait et ne devenait ni «détesta-

ble» ni dégoûtant. En fait, il était même un peu plus drôle quand il en avait bu quelques-unes. De plus, j'associais le plaisir au fait de boire parce que je voulais ressembler à papa. Boire de la bière pouvait-il vraiment me rendre comme papa? Non, mais nous créons souvent de fausses associations dans notre esprit (des neuro-associations) sur ce qui nous causera de la douleur ou du plaisir dans la vie.

Un jour, je demandai une bière à maman. Elle commença à dire que ce n'était pas bon pour moi. Mais elle perdait son temps, car mon idée était faite, et ce que j'avais pu observer chez mon père contredisait nettement ses propos. Nous ne croyons pas ce que nous entendons; nous sommes persuadé que nos perceptions sont justes et, ce jour-là, j'étais certain que boire de la bière était la prochaine étape de ma croissance personnelle. Finalement, maman se rendit compte que j'irais probablement boire ailleurs si elle ne me permettait pas cette expérience inoubliable. D'une certaine façon, elle se rendait compte qu'elle devait changer l'image que j'associais à la bière. Elle me dit donc: «C'est bon, tu veux boire de la bière pour être comme ton père? Eh bien! tu devras en boire *tout comme* ton père.» Je dis: «Qu'est-ce que ça veut dire?» Ce à quoi elle riposta: «Tu devras boire les six bières du paquet.» Je répondis: *«Pas de problème.»*

Elle poursuivit: «Tu dois les boire ici.» Je pris ma première gorgée et le goût me parut affreux; il ne ressemblait en rien à ce que j'avais prévu. Certes, je refusais de le reconnaître parce que, après tout, c'était ma fierté qui était en jeu. J'avalai donc quelques gorgées supplémentaires. Après avoir achevé la première bouteille, je dis: «J'en ai vraiment assez, maman.» «Non, dit-elle, en voici une autre» et elle la décapsula. Après la troisième ou quatrième bière, je commençais à avoir la nausée. Vous devinez sans doute ce qui arriva ensuite: je vomis sur mes vêtements et sur la table de la cuisine; c'était dégoûtant et surtout il fallait tout nettoyer! J'associai aussitôt l'odeur de la bière aux vomissures et à d'horribles sensations. Je ne faisais plus aucune association d'esprit à boire de la bière. J'avais créé une association *émotionnelle* dans mon esprit, une **neuro-association** qui régirait sans équivoque mes décisions futures. Ainsi, je n'ai jamais pris une gorgée de bière depuis!

Les liens que nous faisons avec la douleur et le plaisir peuvent-ils vraiment produire un effet d'entraînement dans notre vie? Et comment! Cette neuro-association avec la bière a influencé bon nombre de mes décisions. Les élèves que j'ai choisis comme camarades à l'école, ma façon d'apprendre à m'amuser. Je ne prenais pas d'alcool: je me servais de l'apprentissage, du rire, des sports. J'ai appris également que cela me procurait une sensation incroyable d'aider les autres, de sorte que je suis devenu à l'école le gars à qui tout le monde venait confier ses problèmes; les aider à

régler leurs problèmes leur permettait aussi bien à eux qu'à moi d'être bien. Certaines choses n'ont pas changé avec les années!

Par ailleurs, à la suite d'une expérience semblable, je n'ai jamais non plus consommé de drogue. Quand j'étais en troisième ou quatrième année, des policiers sont venus à l'école nous montrer des films sur les risques associés à la consommation de drogue. J'ai vu des gens se shooter, s'évanouir, flipper et se jeter par la fenêtre. Comme, étant tout jeune, j'associais la drogue à la laideur et à la mort, je n'en ai jamais essayé. J'ai eu la chance, grâce aux policiers, de former des neuro-associations pénibles avec l'idée de consommer de la drogue. C'est pourquoi, je n'ai même jamais envisagé cette hypothèse.

Quelle leçon tirer de tout cela? Simplement ceci: **quand on associe une grande souffrance à un comportement ou à un modèle émotionnel, on évite ce comportement ou ce modèle à tout prix. On peut utiliser ce principe pour maîtriser les forces de la souffrance et du plaisir afin de modifier pratiquement tous les aspects de sa vie,** de l'habitude d'hésiter jusqu'à l'usage de la drogue. Comment faire? Disons, par exemple, que vous voulez empêcher vos enfants de prendre de la drogue. Il faut agir avant qu'ils n'en fassent l'expérience et qu'on ne leur enseigne à associer faussement les drogues au plaisir.

Ma femme, Becky, et moi avons convenu que la façon la plus efficace de nous assurer que nos enfants ne prendraient jamais de drogue était de l'associer à une grande douleur. Nous savions que quelqu'un d'autre pouvait les convaincre qu'elle constituait un excellent moyen d'échapper à la souffrance, à moins qu'on leur ait enseigné où menait vraiment la drogue.

Pour accomplir cette tâche, j'ai fait appel à un vieil ami, le capitaine John Rondon de l'Armée du salut. Pendant des années, j'ai soutenu John qui aidait les sans-abri de South Bronx et de Brooklyn à changer leur vie en élevant leur idéal, en modifiant les croyances qui les limitaient et en renforçant leur autonomie. Becky et moi sommes très fiers des gens qui ont utilisé nos enseignements pour aider et améliorer la qualité de vie de ces gens. J'ai toujours considéré mes visites à ces gens comme une façon de rendre ce que j'avais reçu et, en même temps, cela me permettait de me rappeler mon état de privilégié. Cela me fait aimer la vie que je mène tout en y recueillant un certain équilibre, et élargit mes horizons.

J'expliquai mes objectifs au capitaine John et il organisa pour mes enfants une visite qu'ils n'allaient jamais oublier, car elle leur montrerait clairement les dommages que causent les drogues au cerveau humain. Cela commença par la visite d'un immeuble de rapport délabré et infesté de rats. Nous ne fûmes pas sitôt entrés que mes enfants furent as-

saillis par la puanteur des planchers imbibés d'urine, par le spectacle de toxicomanes qui se piquaient sans s'occuper de ceux qui les regardaient, et d'enfants qui se prostituaient en sollicitant les passants, ainsi que par les pleurs d'enfants abandonnés. Ils apprirent à associer la drogue à l'anéantissement intellectuel, affectif et au délabrement du corps. Cela se passait il y a quatre ans et demi. Bien qu'on leur ait souvent offert de la drogue depuis, ils n'y ont jamais touché. Ces puissantes neuro-associations ont influencé de façon certaine leur avenir.

Si un élément externe vous fait souffrir, votre douleur n'est pas causée par cet élément comme tel, mais par votre propre jugement de cet élément; et vous avez le pouvoir d'annuler celui-ci à tout moment.

MARC AURÈLE

Nous sommes les seuls êtres de cette planète à mener une vie intérieure tellement riche que ce ne sont pas les événements, mais plutôt la façon dont nous les interprétons qui détermine ce que nous pensons de nous-même ainsi que nos comportements futurs. L'un des traits qui fait de nous des êtres exceptionnels est notre merveilleuse aptitude à nous *adapter*, à transformer et à manipuler des objets ou des idées pour les rendre plus agréables ou plus utiles. La plus importante de nos facultés d'adaptation est notre aptitude à prendre l'expérience brute de notre vie, de la confronter à d'autres expériences et d'en tirer un tissu kaléidoscopique de valeurs tout à fait uniques au monde. Seuls les êtres humains peuvent, par exemple, modifier leurs associations de manière à transformer la douleur physique en plaisir et vice versa.

Pensez à ce prisonnier qui fait la grève de la faim. Pour défendre sa cause, il survit 30 jours sans nourriture. Sa douleur est considérable, mais elle est compensée par le plaisir et le sentiment d'estime de soi que lui apporte l'attention du monde entier pour sa cause. Sur le plan plus personnel et plus commun, les gens qui s'astreignent à de rigoureux programmes d'exercice, afin de sculpter leur corps, ont appris à associer un plaisir immense à la «douleur» de l'effort physique. Ils ont converti l'inconfort de la discipline en satisfaction de grandir. C'est pourquoi leur comportement est conséquent, de même que leurs résultats!

Grâce à la force de notre volonté, nous pouvons donc évaluer la douleur de la faim, par exemple, et la douleur psychique qu'entraînerait le renoncement à un idéal. À un niveau plus élevé, nous pouvons

sortir de la «boîte de Skinner[2]» et prendre le contrôle. **Mais, si nous négligeons d'orienter nos propres associations à la douleur et au plaisir, nous ne vivons pas mieux que des animaux ou des machines,** car nous réagissons sans cesse à notre environnement en laissant les événements déterminer le sens et la qualité de notre vie. En retournant dans la boîte, c'est comme si on était un ordinateur public placé à la disposition d'un grand nombre de programmeurs amateurs!

Notre comportement, tant conscient qu'inconscient, a été conditionné par la douleur et le plaisir provenant de multiples sources: camarades d'enfance, père et mère, professeurs, entraîneurs, héros du cinéma et de la télévision... Vous savez peut-être précisément quand a eu lieu ce conditionnement ou peut-être l'ignorez-vous. Il peut s'agir de paroles prononcées par quelqu'un, d'un incident survenu à l'école, d'un événement sportif où vous avez mérité un prix, d'un moment embarrassant, de bons ou de mauvais résultats scolaires. Tous ces éléments ont contribué à former la personne que vous êtes aujourd'hui. Je n'insisterai jamais assez sur le fait que **ce à quoi vous associez la douleur et le plaisir déterminera votre avenir.**

En faisant une rétrospective de votre vie, vous souvenez-vous des événements qui ont formé vos neuro-associations, déclenchant ainsi la chaîne de causes et d'effets qui vous a conduit là où vous êtes aujourd'hui? Quel sens donnez-vous à ces événements? Si vous êtes célibataire, envisagez-vous ardemment le mariage comme une joyeuse aventure avec le compagnon ou la compagne de votre vie, ou, au contraire, appréhendez-vous le mariage? En vous attablant le soir, avalez-vous votre repas simplement dans le but de vous nourrir ou le dévorez-vous comme s'il était votre seul plaisir?

Les hommes, comme les femmes, suivent beaucoup plus souvent leur cœur que leur raison.

LORD CHESTERFIELD

Bien que nous préférerions le nier, **notre comportement est régi davantage par notre réaction instinctive à la douleur et au plaisir que par des calculs intellectuels.** Sur le plan intellectuel, nous savons que le

2. B. F. Skinner, célèbre pionnier des sciences du comportement, doit aussi sa renommée à la boîte de la taille d'un lit d'enfant dans laquelle il garda sa fille enfermée pendant les onze premiers mois de sa vie. Il agit ainsi au nom de la commodité et de la science, alimentant ses théories sur les réactions aux stimuli.

chocolat est mauvais pour la santé, mais nous en mangeons quand même. Pourquoi? Parce que nous ne sommes pas tellement gouverné par notre savoir intellectuel, mais bien par ce à quoi nous avons appris à associer douleur et plaisir dans *notre système nerveux.* Ce sont nos **neuro-associations**, c'est-à-dire les associations que nous avons formées dans notre système nerveux, qui déterminent nos actes. *Même si nous préférons croire que c'est notre intellect qui nous gouverne, ce sont, en fait, nos émotions — les sensations que nous associons à nos pensées — qui le font dans la plupart des cas.*

Bien souvent, nous essayons d'outrepasser ces associations. Nous suivons un régime alimentaire pendant un certain temps, nous avons fini par nous décider parce que nous ne voulions plus souffrir. **Nous réglons le problème pour l'instant, mais si nous n'en éliminons pas la *cause*, il fera surface à nouveau.** Ainsi, pour qu'un changement soit durable, nous devons associer de la douleur à notre ancien comportement et du plaisir au nouveau, et maintenir ce comportement jusqu'à ce qu'il devienne cohérent. N'oubliez pas que nous sommes tous prêts à faire davantage pour éviter la douleur que pour obtenir du plaisir. Avec de la volonté, nous parvenons à suivre un régime sans tenir compte de la douleur à court terme, mais nous abandonnons aussitôt ce régime parce que nous associons encore de la douleur à la privation d'aliments riches. Pour que ce changement soit durable, nous devons associer de la douleur à la consommation de ces aliments, afin de ne plus en avoir envie, et associer le plaisir à la consommation d'aliments *nourrissants.* Les gens minces et en bonne santé croient que seule la minceur a meilleur goût! En outre, ils *adorent* les aliments nourrissants. En fait, ils associent souvent du plaisir au fait de repousser leur assiette à moitié pleine. Cela illustre, pour eux, qu'ils décident de leur vie.

En réalité, nous pouvons apprendre à conditionner notre esprit, notre corps et nos émotions de façon à associer de la douleur ou du plaisir à ce que nous voulons. En modifiant nos associations, nous changerons intantanément nos comportements. En ce qui concerne la cigarette, par exemple, il suffit d'associer une douleur et un plaisir assez grands au fait de fumer et de cesser de fumer. Vous avez l'aptitude pour le faire tout de suite, mais vous ne l'exercerez peut-être pas parce que vous avez habitué votre corps à associer plaisir et cigarette ou, au contraire, vous craignez que renoncer à la cigarette vous soit trop pénible. Pourtant, parlez à un ex-fumeur et vous verrez qu'il a modifié son comportement en un instant, c'est-à-dire le jour où il a véritablement changé ce que fumer signifiait pour lui.

SI VOUS N'AVEZ PAS DE PROGRAMME POUR VOTRE VIE, QUELQU'UN EN A UN POUR VOUS

Le rôle de l'avenue Madison est d'influencer ce à quoi nous associons la douleur et le plaisir. Les agences de publicité comprennent très bien que ce n'est pas tant notre intellect qui nous gouverne que les sensations que nous associons à leurs produits. De ce fait, ils sont devenus experts dans l'art d'utiliser de la musique enlevée ou apaisante, des images rapides ou élégantes, des couleurs brillantes ou tamisées et un ensemble d'éléments propres à nous placer dans des états affectifs particuliers; puis, quand nos émotions sont à leur comble, que nos sensations sont les plus intenses, ils projettent d'une manière rapide et continue une image de leur produit jusqu'à ce que nous l'associons à ces sensations désirées.

Pepsi a brillamment employé cette stratégie afin d'enlever une part enviable du lucratif marché des boissons gazeuses à son principal concurrent, Coca-Cola. Pepsi observa le succès phénoménal de Michael Jackson, un jeune homme qui avait passé sa vie à apprendre comment intensifier les émotions des gens grâce à sa façon d'utiliser sa voix, son corps, son visage et ses gestes. Sa manière de danser et de chanter suscitait un immense sentiment de bien-être chez des milliers de gens, lesquels achetaient ses albums pour retrouver cette sensation. Les dirigeants de Pepsi se demandèrent comment faire pour que *leur* produit provoque les mêmes sensations. Ils se disaient que si les consommateurs associaient les mêmes sentiments agréables au Pepsi qu'à Michael Jackson, ils se jetteraient sur cette boisson tout comme ils achetaient ses albums. Attacher de nouveaux sentiments à un produit ou à une idée ne peut se faire sans le transfert intégral nécessaire au conditionnement de base, que je vous expliquerai plus en détail au chapitre 6, quand nous étudierons la science du conditionnement neuro-associatif. Mais, pour l'instant, pensez à ceci: **chaque fois que nous nous trouvons dans un état affectif intense, que nous éprouvons de violentes sensations de douleur ou de plaisir, tout événement unique simultané créera un lien neurologique dans notre cerveau.** En conséquence, chaque fois que cet événement unique se reproduira par la suite, nous retrouverons cet état émotif.

Vous avez probablement entendu parler d'Ivan Pavlov, un scientifique russe qui, vers la fin du XIXe siècle, fit des expériences sur la réponse conditionnée. Sa plus célèbre expérience était celle où il sonnait une cloche en donnant de la nourriture à un chien, ce qui stimulait la salivation du chien qui associait ses sensations au son de la cloche.

Ayant répété ce conditionnement plusieurs fois, Pavlov découvrit qu'il lui suffisait de sonner la cloche pour que le chien se mette à saliver, même en l'absence de nourriture.

Quel lien y a-t-il entre Pavlov et Pepsi? Tout d'abord, Pepsi se servit de Michael Jackson pour nous mettre dans l'état affectif désiré, puis il nous présenta son produit. Les séquences répétées de ce conditionnement créèrent un lien émotif chez des millions de fans de Michael Jackson. Fait encore plus surprenant, celui-ci ne boit même pas de Pepsi dans la publicité! Il refusa même de tenir une cannette de Pepsi vide devant les caméras! Vous devez penser: «Cette compagnie est folle de verser 15 millions de dollars à un gars qui ne veut même pas *tenir* son produit dans la main et qui l'avoue publiquement!» En fait, c'était une idée géniale. Les ventes grimpèrent en flèche à tel point que L. A. Gear offrit ensuite au chanteur un contrat de 20 millions de dollars. Aujourd'hui, parce qu'il réussit à modifier la façon dont les gens se sentent (il est ce que j'appelle un «inducteur d'état») Michael vient de signer avec Sony/CBS un contrat de 10 ans dont la valeur dépasserait le milliard de dollars. Sa faculté de modifier les états affectifs des gens en fait un être *d'une valeur inestimable.*

Ce qu'il faut comprendre ici, c'est que tout cela est fondé sur les associations entre des sensations agréables et des comportements précis. En d'autres termes, c'est l'idée que si nous employons tel produit, nous réalisons nos fantasmes. Il suffit d'écouter les publicitaires pour se convaincre que les propriétaires de BMW sont des êtres extraordinaires et doués d'un goût exceptionnel. Que les conducteurs de Hyundai sont intelligents et économes. Qu'une Pontiac est une source d'exaltation. Qu'on éprouve une sensation merveilleuse au volant d'une Toyota. Ils nous assurent que l'eau de cologne Obsession nous transportera aussitôt au cœur d'une orgie avec des membres des deux sexes. Que boire du Pepsi permet de faire du jazz improvisé avec M. C. Hammer et d'être branché. Que si on veut être une «bonne» mère, il faut donner à ses enfants des tartes aux fruits, des gâteaux ou des biscuits Hostess.

Les publicitaires ont remarqué que s'ils peuvent susciter chez les consommateurs un plaisir assez grand, ces derniers sont souvent prêts à surmonter leur peur de la douleur. «Le sexe se vend bien» est une maxime populaire en publicité, et il ne fait aucun doute que les associations agréables de la publicité imprimée et télédiffusée liées au sexe atteignent leur but. Observez ce qui fait vendre le blue-jean. Qu'est-il au fond? Autrefois, c'était un pantalon de travail, fonctionnel et laid. Quelle image lui donne-t-on aujourd'hui? Il est devenu le symbole international de tout ce qui est sexy, à la mode et jeune. Avez-vous déjà vu une

des «pubs» pour vanter le jean Levi's 501? Pouvez-vous m'en donner le sens? Elles n'en ont aucun, n'est-ce pas? Elles sont tout à fait déroutantes. Mais, en fin de compte, on a l'impression très nette que la sexualité y joue un rôle important. Cette sorte de stratégie fait-elle vraiment vendre les jeans? Et comment! Levi's est aujourd'hui le premier fabricant de jeans en Amérique.

Le pouvoir d'influencer nos associations est-il limité à des produits comme les boissons gazeuses, les automobiles et les blue-jeans? Bien sûr que non! Prenez l'humble petit raisin sec, par exemple. Savez-vous qu'en 1986, le California Raisin Advisory Board était très inquiet en dépit de l'énorme récolte qu'il prévoyait? En effet, au cours des ans, les ventes des entreprises baissaient de un pour cent par an. En fin de compte, celles-ci se sont adressées aux agences publicitaires et leur ont demandé ce qu'il fallait faire. La solution était simple: elles devaient modifier les *sentiments* qu'avaient les consommateurs pour les raisins secs. Pour la plupart des gens, les raisins étaient timides, esseulés et ennuyeux, si l'on en croit Robert Phinney, ex-directeur du Conseil[3]. La tâche était claire: insuffler un nouvel attrait émotif pour ce fruit ratatiné. C'est-à-dire qu'il faut associer à ce fruit les sensations que les gens *voulaient.* «Ratatiné» et «sec» ne sont pas les sensations que la plupart des gens associent au bien-être. Les producteurs de raisins se demandèrent ce qu'ils pouvaient associer à leur produit pour convaincre les consommateurs de l'acheter.

À cette époque, un vieux tube connaissait un regain de popularité dans tout le pays: *I Heard It Through the Grapevine.* («Mon petit doigt me l'a dit.» *Grapevine* signifie «vigne» au sens propre.) Pour les producteurs de raisins, la solution idéale serait de se servir des sensations qui procurent aux gens un sentiment de bien-être et de les associer à leur produit pour leur donner un petit air à la mode. Ils engagèrent donc un animateur inventif du nom de Will Winton, qui créa une trentaine de figurines d'argile en forme de raisin, chacune dotée d'une personnalité distincte, et les fit danser sur l'air de la chanson à succès. C'est ainsi que les Raisins de Californie virent le jour. La première campagne de publicité fit immédiatement sensation et créa dans l'esprit des consommateurs le lien espéré par les producteurs de raisins. En voyant danser les petits raisins secs à la mode, les consommateurs associèrent de puissants sentiments de plaisir, d'humour et de joie à un fruit autrefois jugé si ennuyeux. Le raisin sec était réinventé comme exemple de la supériorité californienne et chacun des messages publicitaires lançait implicitement l'idée que quiconque en

3. John Hillkirk et Gary Jacobson, *Grit, Guns and Genius,* Boston, Houghton Mifflin, 1990.

mangeait était également branché. Ainsi, les ventes de raisins secs connurent une hausse annuelle de 20 pour cent. Les producteurs avaient réussi à modifier les associations que faisaient les consommateurs avec leur produit: au lieu de penser ennui, les consommateurs associaient désormais l'excitation et le plaisir au raisin sec!

Certes, l'usage de la publicité comme outil de conditionnement ne se limite pas aux seuls biens de consommation. Malheureusement ou heureusement, la télévision et la radio sont utilisées fréquemment pour changer l'image des hommes politiques. Nul ne le sait mieux que l'analyste politique et forgeur d'opinions Roger Ailes, qui orchestra les éléments clés de la campagne électorale de Ronald Reagan en 1984 contre Walter Mondale. Il fut également, en 1988, le maître d'œuvre de la campagne électorale de George Bush contre Michael Dukakis. M. Ailes conçut une stratégie pour présenter une image négative de Dukakis sur trois points précis — la défense, l'environnement et le crime — afin que les électeurs associent des sensations pénibles à sa personne. Un message publicitaire dépeignait Dukakis sous les traits d'un «gosse jouant à la guerre» dans un tank; un autre semblait le rendre responsable de la pollution du port de Boston. Le plus célèbre montrait des criminels quittant les prisons du Massachusetts par une porte tournante, et faisait référence à l'énorme impact négatif suscité par l'«affaire Willie Horton» dans tout le pays. En effet, le meurtrier Willie Horton, qui avait été libéré dans le cadre d'un programme controversé de permission de sortie, mis en œuvre dans l'État d'où était originaire Michael Dukakis, n'était pas retourné en prison et avait été arrêté dix mois plus tard après avoir terrorisé un jeune couple, en violant la femme et en agressant l'homme.

Bien des gens manifestèrent leur désaccord avec ces images négatives dans les messages publicitaires; et, pour ma part, cela me sembla être de la manipulation. Toutefois, il est difficile de discuter de leur efficacité parce que les gens se donnent plus de mal pour éviter la douleur que pour rechercher le plaisir. Bien des gens n'ont pas apprécié le déroulement de la campagne électorale — et George Bush était parmi eux —, mais on ne peut nier que la douleur est un puissant motivateur et qu'elle influence le comportement des gens. Comme le dit Robert Ailes, «les messages à caractère négatif attirent plus vite l'attention. Les gens ont tendance à leur accorder plus d'attention. Les conducteurs ne ralentiront peut-être pas pour admirer un paysage bucolique le long de l'autoroute, mais ils regarderont tous un accident de voiture[4].» On ne peut mettre en doute l'efficacité de la stratégie de M. Ailes. George

4. *Idem.*

Bush eut une nette majorité des voix et remporta sur son adversaire l'une des plus importantes victoires électorales de l'histoire politique.

La force qui détermine l'opinion internationale et les habitudes d'achat des consommateurs est la même qui détermine *toutes* nos actions. À nous de la maîtriser et de choisir consciemment nos actes, car si nous ne dirigeons pas nos propres pensées, nous tomberons sous l'influence de ceux qui veulent nous entraîner à adopter les comportements qu'ils désirent. Parfois, ces actes sont ceux que nous aurions commis de toute façon mais ce n'est pas toujours le cas. Les publicitaires savent comment changer les raisons pour lesquelles nous associons la douleur et le plaisir en modifiant les sensations que nous associons à leurs produits. Si nous voulons prendre notre vie en charge, nous devons apprendre à «faire de la publicité» dans notre esprit, et nous pouvons le faire *en un tournemain.* Comment? **Il suffit, pour cela, d'associer une douleur intense aux comportements que nous voulons abandonner, et nous ne *songerons* même plus à les adopter.** Y a-t-il des actions que vous ne commettriez jamais? Pensez aux sensations que vous associez à ces actions. Si vous associez ces mêmes sentiments et sensations aux comportements que vous voulez éviter, vous les bannirez à jamais de votre vie. Puis, **associez simplement le plaisir au nouveau comportement que vous désirez adopter.** Grâce à la répétition et à l'intensité émotive, vous pouvez vous conditionner à adopter ces comportements jusqu'à ce qu'ils deviennent automatiques.

Quelle est donc la première étape à franchir pour créer un changement? Il s'agit simplement de *prendre conscience* du pouvoir qu'exercent la douleur et le plaisir sur chacune de nos décisions et, par conséquent, sur chacune de nos actions. Être conscient, c'est comprendre que des liens se tissent constamment — entre les idées, les mots, les images, les sons et les sensations de douleur et de plaisir.

Je conçois qu'il faille éviter les plaisirs qui entraînent de grandes douleurs et convoiter les douleurs qui débouchent sur de plus grands plaisirs.

MICHEL DE MONTAIGNE

La plupart d'entre nous fondent leurs actions sur ce qui peut leur causer du plaisir ou de la douleur à *court terme* plutôt qu'à long terme. Pourtant, pour réussir, la plupart des choses pour lesquelles nous accordons de la valeur exigent que nous dépassions le mur de la douleur à

court terme pour en retirer du plaisir à long terme. Il faut mettre de côté les moments passagers de terreur et de tentation et se concentrer sur ce qui compte le plus à long terme: vos valeurs et votre idéal. N'oubliez pas non plus que **ce n'est pas la douleur ressentie qui nous gouverne mais la *peur de la douleur*. Ce n'est pas non plus le plaisir *effectif* qui nous commande, mais la croyance — *la certitude* — que telle ou telle action nous apportera du plaisir.** Nous ne sommes pas guidés par la réalité, mais par *notre perception* de la réalité.

La plupart des gens s'attardent sur la manière d'éviter la douleur et d'obtenir du plaisir à *court terme* et, ce faisant, ils se créent une souffrance à *long terme*. Prenons un exemple. Supposons que quelqu'un veut perdre quelques kilos superflus. (Je sais que cela n'a jamais été *votre* cas, mais faisons semblant!) D'une part, cette personne réunit un ensemble d'excellentes raisons pour maigrir: elle jouirait d'une meilleure santé et d'une vitalité accrue; elle aurait plus de facilité pour s'habiller; elle aurait plus confiance en elle avec les gens du sexe opposé. D'autre part, elle a autant de bonnes raisons de ne pas maigrir: elle devra se mettre au régime, elle aura constamment faim, elle devra résister à son envie de manger des aliments qui font grossir; et, de plus, pourquoi ne pas attendre *après* les Fêtes?

En pesant ainsi le pour et le contre, bien des gens hésiteraient, la douleur à court terme occasionnée par les privations alimentaires dépassant largement le plaisir éventuel qu'ils associent à une silhouette plus fine. À court terme, nous évitons la douleur des tiraillements de la faim, et nous nous procurons un plaisir immédiat sous forme d'une poignée de *chips;* mais ce plaisir ne dure pas. À long terme, nous sommes de plus en plus déçu de nous sans oublier que notre santé se détériore.

Rappelez-vous que tout ce que nous désirons de sérieux exige que l'on dépasse la souffrance à court terme, afin d'atteindre un plaisir à long terme. Si vous voulez un corps magnifique, vous devez le sculpter, ce qui exige de vous que vous souffriez à court terme. Après quelques séances, l'exercice devient un plaisir. Il en va de même pour les régimes alimentaires. Toute forme de discipline exige que l'on dépasse la douleur: les affaires, les relations, la confiance en soi, la forme physique et les finances. Comment dépasser notre inconfort et trouver l'élan nécessaire pour vraiment atteindre nos objectifs? Commencez par prendre la décision de surmonter l'inconfort. On peut *toujours* décider de ne pas tenir compte de la douleur à cet instant, et le mieux est de se conditionner soi-même; un sujet que nous couvrirons en détail au chapitre 6.

Un excellent exemple qui illustre la façon dont cette préoccupation à court terme peut nous entraîner dans une chute (comme aux

chutes du Niagara) se reflète dans la crise actuelle qui frappe les institutions d'épargne. Cette crise est sans doute le résultat de la plus monumentale erreur financière jamais commise par un gouvernement. On estime à plus de 500 milliards de dollars le coût de cette erreur que devront rembourser les contribuables; pourtant, la plupart des Américains en ignorent la cause[5]. Ce problème sera sans doute une source de souffrance — du moins, économique — pour tous les hommes, femmes et enfants des États-Unis, et ce, pour les années à venir. Lors d'un entretien avec L. William Seidman, président de la Resolution Trust Corporation et de la Federal Deposit Insurance Corporation, celui-ci m'a confié: «Nous sommes le seul pays assez riche pour survivre à une erreur aussi monumentale.» Quelle est l'origine de ce gâchis financier? Voici un exemple classique d'une tentative d'éliminer la douleur en réglant un problème, mais qui n'a fait qu'accentuer la cause de ce problème.

Tout commença vers la fin des années soixante-dix et au début de la décennie suivante avec les difficultés liées à l'épargne et au crédit. Les banques et les institutions financières avaient fondé leur commerce sur le marché des sociétés et des consommateurs. Pour qu'une banque réalise des profits, elle doit consentir des prêts dont les taux d'intérêt doivent être supérieurs à ceux que la banque accorde aux déposants. Dans les premières phases de ce problème, les banques se heurtèrent à des difficultés venant de tous les côtés. En premier lieu, elles encaissèrent un rude coup quand les grandes sociétés firent leur entrée sur un marché dont elles avaient autrefois l'exclusivité: celui du crédit. En effet, les grandes sociétés avaient découvert qu'en s'octroyant des prêts entre elles, elles réalisaient d'importantes économies en intérêts, et c'est ainsi qu'elles développèrent ce qu'on appelle aujourd'hui le «marché des effets de commerce». Ce marché devint si prospère qu'il réduisit pratiquement à néant les profits de nombreuses banques.

Entre-temps, de nouveaux événements se préparaient du côté des consommateurs. En effet, ces derniers ont toujours répugné à rencontrer l'agent au crédit d'une banque pour solliciter humblement un prêt qui devait servir à l'achat d'une voiture ou d'un appareil électroménager. Je pense pouvoir affirmer sans me tromper que c'était une épreuve pour la plupart des consommateurs, qui devaient se soumettre à un examen minutieux. Dans de nombreuses banques, ils n'avaient pas l'impression d'être estimés. Or, les concessionnaires de voitures eurent tôt

5. Si vous voulez en savoir plus sur les causes de la crise qui frappe les institutions financières, je vous recommande de lire le livre de mon ami Paul Pilzerr, *Other People's Money*.

fait de reconnaître ce fait et d'offrir des prêts à leurs clients, se créant ainsi une nouvelle source de profits. Ils constatèrent qu'ils pouvaient gagner autant d'argent en finançant leurs clients qu'en vendant des voitures. Les clients, pour leur part, appréciaient cette initiative, car ils bénéficiaient de taux d'intérêt moindres. L'attitude des concessionnaires de voitures était certes bien différente de celle des banquiers puisqu'ils avaient intérêt à ce que leurs clients obtiennent un crédit. Bien vite, les clients préférèrent ce mode de financement maison à la méthode utilisée jusque-là, car ils en appréciaient la facilité et la souplesse ainsi que les coûts inférieurs. Tout était réglé sur place par une personne courtoise qui voulait les avoir pour clients. C'est ainsi que General Motors Acceptance Corporation devint rapidement l'une des plus grosses compagnies de financement de voitures du pays.

L'un des derniers bastions du crédit bancaire était le marché immobilier. Les taux d'intérêt et l'inflation avaient grimpé en flèche pour atteindre 18 pour cent par an, et personne ne pouvait affronter les traites mensuelles qu'entraînaient des prêts consentis à ce taux élevé. Comme vous pouvez l'imaginer, les prêts hypothécaires connurent une baisse importante.

À cette époque, les banques avaient perdu la plupart des clients du secteur des entreprises, ainsi qu'une grande part du marché des prêts auto, tandis que les prêts hypothécaires se raréfiaient. Les épargnants leur portèrent un coup grave quand ils exigèrent un rendement plus élevé sur les dépôts — à la suite d'une inflation élevée — alors que les banques accordaient encore des prêts à des taux d'intérêt beaucoup plus faibles. Les banques perdaient de l'argent chaque jour; voyant leur survie en jeu, elles prirent deux décisions: en premier lieu, elles réduisirent les critères de qualification appliqués à l'octroi d'un prêt. Pourquoi? Parce qu'elles croyaient qu'à défaut d'agir ainsi, elles n'auraient plus personne à qui prêter. Or, si elles ne prêtaient pas d'argent, elles ne feraient pas de profits et en souffriraient. Si, par contre, elles pouvaient prêter de l'argent à des clients solvables, elles auraient du plaisir. De plus, les risques étaient minimes. Si elles prêtaient de l'argent et que les emprunteurs *ne* respectaient *pas* leurs obligations, les contribuables, autrement dit vous et moi, les rembourseraient de toute façon. Somme toute, elles prévoyaient très peu de souffrance et étaient fortement stimulées à «risquer» leur (notre?) capital.

Ces banques, ainsi que les institutions d'épargne et de crédit, firent des pressions sur le Congrès pour obtenir son appui, ce qui donna lieu à une série de changements. Les grandes banques comprirent qu'elles pouvaient prêter de l'argent aux pays étrangers qui manquaient

désespérément de capitaux. Elles pouvaient très facilement verser plus de 50 millions de dollars à un pays. Il n'était plus nécessaire de faire affaire avec des millions de consommateurs pour prêter la même somme; et, par la même occasion, ces prêts importants généraient des profits assez importants. Les directeurs de banques et les agents au crédit percevaient également des primes, liées à la valeur et au nombre de prêts octroyés. Désormais, les banques ne se préoccupaient plus de la qualité des prêts. Elles se souciaient peu de savoir si un pays comme le Brésil pouvait rembourser ou non et, à vrai dire, beaucoup s'en fichaient même. Pourquoi? Elles faisaient ce qu'on leur avait enseigné; on les encourageait à spéculer avec l'assurance-dépôt fédérale en leur promettant que si elles gagnaient, elles gagneraient beaucoup, et que si elles perdaient, nous paierions la note. Ce scénario comportait tout simplement trop peu de souffrance en perspective pour le banquier.

Les petites banques, qui n'étaient pas en mesure de prêter à d'autres pays, découvrirent que, à défaut de cela, il était préférable de prêter aux promoteurs commerciaux américains. Elles réduisirent, elles aussi, leurs critères de qualification, afin que les promoteurs puissent emprunter sans verser l'équivalent de 20 pour cent de la somme en acompte, comme c'était le cas jusque-là. Quelle fut l'attitude des promoteurs? Ma foi, ils n'avaient rien engagé puisqu'ils se servaient uniquement de l'argent des autres et que, à l'époque, le Congrès avait adopté tellement de mesures fiscales visant à favoriser la construction commerciale que les promoteurs n'avaient absolument rien à perdre. Ils n'avaient plus besoin d'étudier l'état du marché ni de voir si le futur édifice était bien situé ou s'il était de la bonne dimension. Le seul hic dans toute cette histoire, c'est qu'ils bénéficieraient de la plus incroyable déduction fiscale de leur vie.

Ainsi, les constructeurs se mirent à construire sans réfléchir créant un excédent sur le marché. Comme l'offre était beaucoup plus importante que la demande, le marché s'effondra. Les promoteurs retournèrent à leur banque pour dire qu'ils ne pouvaient pas payer et les banques reprirent le même refrain auprès des contribuables. Malheureusement, nous, nous n'avons personne vers qui nous tourner. Pis encore, comme nous avons été témoins des abus commis dans ce pays, nous supposons que quiconque est riche doit avoir profité de quelqu'un. Cela entretient une attitude de méfiance à l'endroit de bien des hommes d'affaires qui sont souvent ceux-là mêmes qui fournissent les emplois permettant aux Américains de réaliser leurs rêves. Ce gâchis illustre notre manque de compréhension de la dynamique douleur-plaisir et l'inopportunité de tenter de régler des problèmes à long terme par des solutions à court terme.

Ce sont également la douleur et le plaisir qui sont en arrière-fond du drame qui se joue à l'échelle mondiale. Pendant de nombreuses années, les États-Unis ont participé à une course aux armements avec l'URSS. Les deux pays fabriquaient l'un et l'autre de nouvelles armes destinées à la défense ultime: «Si vous nous faites du mal, notre vengeance sera terrible.» Cet effet de contrepoids s'accentua jusqu'à nous faire dépenser *15 000 dollars par seconde* en armes. Qu'est-ce qui incita brusquement Gorbatchev à renégocier une réduction des armements? C'est la douleur. Il commença à associer une énorme douleur à l'idée de tenter de faire concurrence à nos armements. Financièrement, c'était impossible: il ne pouvait même pas nourrir son propre peuple! Or, les gens qui ne mangent pas se soucient davantage de leur estomac que de fusils. Ils sont plus intéressés à remplir leur garde-manger qu'à accroître l'armement de leur pays. Ils finissent par croire que leur gouvernement dépense leur argent futilement et exigent des changements. Gorbatchev a-t-il modifié son attitude parce que c'est un homme extraordinaire? Peut-être. Mais une chose est certaine: il n'avait pas d'autre choix.

La Nature a placé l'humanité sous la gouverne
de deux maîtres souverains… douleur et plaisir…
ils régissent toutes nos actions, nos paroles et nos pensées:
chaque effort que nous faisons pour nous libérer de leur tutelle
ne fait que la mettre en valeur et la confirmer.

JEREMY BENTHAM

Pourquoi les gens s'entêtent-ils à poursuivre une relation insatisfaisante, alors qu'ils sont peu disposés à trouver des solutions ou à y mettre fin pour continuer leur vie? C'est parce qu'ils savent que le changement mène à l'inconnu et qu'ils croient, pour la plupart, que l'inconnu sera beaucoup plus pénible que ce qu'ils sont en train de vivre, comme l'affirment les vieux dictons: «Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras» et «Il vaut mieux un danger qu'on connaît qu'un danger qu'on ne connaît pas». Ces croyances fondamentales nous empêchent de prendre les initiatives qui pourraient transformer notre vie.

Pour entretenir une relation intime, il faut surmonter sa peur du rejet et ne plus craindre de paraître vulnérable. Si on veut se lancer en affaires, il faut vaincre sa peur de l'insécurité. En fait, la plupart des actions sérieuses dans notre vie *exigent que nous allions à l'encontre du conditionnement de base de notre système nerveux*. Nous devons surmon-

ter toutes nos réactions préprogrammées et, dans bien des cas, transformer notre peur en pouvoir. Souvent, la peur qui nous domine n'est pas justifiée. Ainsi, certaines personnes associent de la douleur au fait de prendre l'avion bien que cette phobie soit sans fondement logique. En fait, elles réagissent à une expérience douloureuse de leur passé ou même à un futur imaginaire. Elles ont sûrement entendu parler d'accidents d'avion dans les journaux et elles évitent les avions, se laissant ainsi dominer par leur peur. Nous devons nous efforcer de vivre dans le présent et de réagir aux choses qui sont réelles et non à nos peurs de ce qui était autrefois ou qui pourrait être un jour. Ce qu'il faut retenir toutefois, c'est que nous ne fuyons pas la *vraie* douleur, mais bien ce qui, *dans notre esprit,* nous causera de la douleur.

OPÉRONS MAINTENANT QUELQUES CHANGEMENTS

Notez d'abord, par écrit, quatre actions nécessaires que vous avez toujours différées. Peut-être avez-vous besoin de maigrir ou de cesser de fumer. Peut-être vous faut-il communiquer avec une personne avec qui vous êtes brouillé ou reprendre contact avec une personne qui compte pour vous.

Deuxièmement, pour chacune de ces actions, écrivez les réponses aux questions suivantes: pourquoi n'ai-je pas agi? Jusqu'à présent, quelle douleur ai-je associée à cette action? En répondant à ces questions, vous comprendrez mieux que ce qui vous a retenu, c'est que vous avez associé une plus grande douleur au fait d'agir qu'au fait de ne pas agir. Soyez honnête avec vous-même. Si vous pensez: «Je n'associe aucune douleur à cette action», réfléchissez encore un peu. Il s'agit peut-être d'une douleur simple associée à la nécessité de prendre un peu de temps sur votre horaire chargé.

Troisièmement, notez tout le plaisir que vous avez éprouvé, jusqu'à présent, dans le fait de vous conformer à ce modèle négatif. Par exemple, si vous pensez que vous devriez maigrir, pourquoi avez-vous continué de manger des plateaux entiers de carrés au chocolat, d'énormes sacs de *chips* et des douzaines de boissons gazeuses? Certes, vous évitez la douleur de vous priver et, en même temps, vous agissez ainsi parce que cela vous procure un bien-être instantané. Cela vous donne du plaisir! Un plaisir immédiat! Personne ne veut renoncer à cela! Pour amorcer un changement durable, il faut trouver une nouvelle façon d'éprouver le même plaisir sans conséquences négatives. En identifiant le plaisir que ce comportement vous a procuré, vous pourrez mieux agir.

Quatrièmement, écrivez quel prix il vous faudra payer si vous *ne* changez *pas* maintenant. Qu'arrivera-t-il si vous ne cessez pas de manger autant de sucre et de gras? Si vous ne cessez pas de fumer? Si vous ne faites pas cet appel téléphonique important? Si vous n'adoptez pas un programme sérieux d'exercices? Soyez honnête avec vous-même. Qu'est-ce que ce comportement va vous coûter au cours des deux, trois, quatre ou cinq prochaines années? Quel prix affectif devrez-vous payer? Quel prix, en terme d'image de soi? D'estime de soi? Quels coûts financiers devrez-vous assumer? Que vous en coûtera-t-il dans vos relations avec ceux que vous aimez le plus? **Quel sentiment cela provoque-t-il en vous?** Ne dites pas simplement: «Cela me coûtera de l'argent» ou «Je serai obèse». Ce n'est pas suffisant. Vous devez vous rappeler que nous sommes gouvernés par nos émotions. Donc, familiarisez-vous avec la douleur et voyez-la comme une amie qui peut vous conduire vers une nouvelle réussite.

La dernière étape consiste à écrire tous les plaisirs que vous procurera chacune de ces actions *maintenant*. Dressez une longue liste qui vous stimulera émotivement et vous emballera vraiment: «J'aurai le sentiment de prendre vraiment ma vie en main, de savoir que c'est moi qui commande. J'aurai davantage confiance en moi. J'augmenterai ma vitalité et mon état de santé. Je renforcerai toutes mes relations. Je fortifierai ma volonté et pourrai la mettre à contribution dans tous les domaines de ma vie. Ma vie s'améliorera en général, et ce, dès maintenant. Et aussi pour ces deux, trois, quatre, cinq prochaines années. En passant à l'action, je vivrai mon rêve.» Envisagez toutes les conséquences positives de cette action tant dans le présent qu'à long terme.

Je vous incite à prendre le temps de faire cet exercice *maintenant* et de tirer parti de l'élan magnifique que vous avez pris en lisant ces pages. *Carpe diem!* Saisissez le moment présent! Il n'y a pas d'autre temps que le présent. Mais si vous mourez d'envie de passer au prochain chapitre, alors, je vous en prie, ne résistez plus. Assurez-vous cependant de revenir à cet exercice plus tard, afin de vous montrer le contrôle que vous possédez sur les doubles pouvoirs de la douleur et du plaisir.

Ce chapitre vous a montré que ce à quoi nous associons la douleur et le plaisir influence chaque facette de notre vie, et que nous avons le pouvoir de modifier ces associations, donc, nos actions et notre destin. Mais, pour ce faire, nous devons comprendre...

CHAPITRE 4

Les systèmes de croyance: le pouvoir de créer et de détruire

Sous toutes nos pensées se cachent nos croyances,
comme le voile ultime de notre esprit.

ANTONIO MACHADO

C'EST UN HOMME AMER ET CRUEL, un alcoolique et un toxicomane, qui a failli se tuer à plusieurs reprises. Aujourd'hui, il purge une peine d'emprisonnement à perpétuité pour le meurtre d'un caissier qui lui «barrait le chemin». Il a deux fils, nés à 11 mois d'intervalle seulement, dont l'un est devenu, en grandissant, «tout le portrait de son père»: un toxicomane qui vivait en volant et en menaçant les autres jusqu'à ce qu'il soit, à son tour, écroué pour une tentative de meurtre. L'histoire de son frère, cependant, est tout à fait différente: c'est un homme qui est comblé par son mariage, élève ses trois enfants, et qui semble profondément heureux. Il est directeur régional d'une prestigieuse entreprise d'envergure nationale, fonction qu'il estime à la fois stimulante et gratifiante. Il est en bonne santé et ne consomme ni drogue ni alcool! Comment ces deux jeunes hommes ont-ils pu devenir si différents, alors qu'ils ont pratiquement grandi dans le même environnement? On leur a demandé à chacun et à l'insu de l'autre: «Pourquoi votre vie a-t-elle tourné ainsi?» La réponse surprenante qu'ils ont donnée tous les deux est exactement la même: «Qu'aurais-je pu devenir d'autre avec le père que j'ai eu?»

Nous sommes très souvent enclins à croire que les événements extérieurs contrôlent notre vie et que notre environnement a fait de

nous ce que nous sommes aujourd'hui. Rien n'est plus faux. **Ce ne sont pas les événements de notre vie qui nous influencent, mais nos croyances.**

Deux hommes sont blessés au Viêt-nam et emprisonnés dans la célèbre prison de Hoa Lo. Ils sont isolés, enchaînés à des blocs de ciment, battus sans arrêt avec des chaînes rouillées et on les torture pour qu'ils parlent. Or, bien que soumis aux mêmes sévices, ces deux hommes ont des réactions radicalement différentes face à ces épreuves. L'un décide que sa vie est terminée et se suicide pour ne pas avoir à souffrir davantage. De ces événements traumatisants, l'autre tire en lui-même, en ses camarades et en son Créateur une force encore plus profonde. Le capitaine Gerald Coffee se sert de cette épreuve pour rappeler aux gens du monde entier que l'esprit humain peut surmonter pratiquement toute douleur, toute difficulté ou tout problème.

Deux femmes fêtent leur 70e anniversaire, mais chacune voit cet événement sous un jour différent. L'une «sait» que sa vie tire à sa fin. Elle est persuadée qu'ayant vécu sept décennies, son corps doit se détériorer et qu'elle ferait mieux de régler ses affaires. L'autre croit qu'à tout âge les capacités d'une personne dépendent de ses croyances et elle se fixe un idéal plus élevé. Elle décide que 70 ans est un âge idéal pour s'initier à l'alpinisme. Pendant les 25 années qui suivront, elle se consacre à ce nouvel apprentissage, gravissant quelques-uns des plus hauts sommets du monde. Aujourd'hui, âgée de plus de 90 ans, Hulda Crooks est la plus vieille femme à avoir escaladé le mont Fuji.

Ce n'est jamais l'environnement ni les événements de notre vie, mais bien la **signification** que nous prêtons à ces événements — la façon dont nous les *interprétons* — qui détermine ce que nous sommes aujourd'hui et ce que nous serons demain. Ce sont les croyances qui font la différence entre une vie heureuse et une vie de misère et de peine. Les croyances sont ce qui distingue un Mozart d'un Manson. Ce sont elles qui transforment certaines personnes en héros et en condamnent d'autres à «une vie de désespoir tranquille».

À quoi servent nos croyances? Elles sont la force motrice qui nous indique ce qui nous apportera souffrance ou plaisir. Chaque fois qu'un événement se produit dans votre vie, votre cerveau se pose deux questions: 1) Apportera-t-il douleur ou plaisir? 2) Que dois-je faire pour éviter la douleur ou obtenir du plaisir? Les réponses à ces deux questions dépendent de nos **croyances**, qui sont régies par les **analogies** sur ce que nous avons appris et qui peut mener à la douleur et au plaisir. Ces analogies gouvernent toutes nos actions et, de ce fait, l'orientation et la qualité de notre vie.

Les analogies peuvent être très utiles et sont simplement la reconnaissance de modèles semblables. Par exemple, qu'est-ce qui vous permet d'ouvrir une porte? Vous regardez une poignée et, bien que vous ne l'ayez jamais vue auparavant, vous êtes à peu près certain que la porte s'ouvrira si vous la tournez vers la droite ou la gauche, si vous la poussez ou la tirez. Pourquoi croyez-vous cela? Simplement parce que vous avez suffisamment de références pour créer en vous un **sentiment de certitude,** et cela vous permet de faire votre geste jusqu'au bout. Sans cette certitude, nous serions pratiquement incapables de quitter la maison, de conduire notre voiture, de nous servir d'un téléphone ou d'accomplir les nombreux petits gestes de chaque jour. Les analogies nous simplifient la vie et nous permettent d'agir.

Malheureusement, dans les domaines plus complexes de notre vie, les analogies sont parfois trop simplistes et elles engendrent des croyances limitatives. Par exemple, s'il vous est arrivé à quelques reprises de ne pas pouvoir mener à bien plusieurs initiatives, vous avez pu en déduire que vous êtes incompétent. Si vous croyez à cela, cette conclusion peut devenir une prédiction autodéterminée. Vous direz peut-être: «Pourquoi essayer puisque je n'irai pas jusqu'au bout de toute façon?» Ou peut-être avez-vous pris quelques décisions peu judicieuses en affaires ou dans les relations avec les autres et vous en avez conclu que vous «saboterez» toujours votre réussite. Ou peut-être qu'à l'école vous *pensiez* que vous n'appreniez pas aussi rapidement que les autres, et au lieu d'en conclure que votre technique d'apprentissage était différente, vous en avez déduit que vous éprouviez des «difficultés d'apprentissage». Sur un autre plan, les préjugés raciaux ne sont-ils pas alimentés par un ensemble d'analogies sur un groupe d'individus?

La difficulté avec toutes ces croyances, c'est qu'elles finissent par limiter vos décisions futures concernant ce que vous êtes et ce dont vous êtes capable. Il faut se rappeler que **la plupart de nos croyances sont des généralisations sur le passé, fondées sur nos interprétations d'expériences douloureuses ou agréables.** La difficulté est triple: 1) la plupart d'entre nous ne décident pas selon leurs convictions; 2) souvent nos croyances sont fondées sur une *mauvaise interprétation* de nos expériences passées; 3) dès que nous adoptons une croyance, nous oublions qu'elle n'est qu'une *interprétation*. Nous les traitons comme des réalités, des paroles d'Évangile et, en fait, nous remettons rarement sinon jamais en question nos vieilles croyances. Si vous vous êtes jamais demandé ce qui motive les gens à agir, vous devez vous rappeler encore une fois que les êtres humains ne sont pas des êtres de hasard: toutes nos actions découlent de nos croyances. Quoi que nous fas-

sions, nous agissons parce que nous croyons consciemment ou non que cela nous rapprochera du plaisir ou nous éloignera de la douleur. Si vous voulez créer des changements importants et durables dans votre comportement, vous devez modifier les croyances qui vous emprisonnent.

Les croyances ont le pouvoir de créer et le pouvoir de détruire. Les êtres humains possèdent l'étonnante capacité d'accorder à n'importe quelle épreuve dans leur existence un sens qui peut les paralyser ou qui leur sauvera la vie. Certaines personnes, en méditant sur leurs souffrances passées, se sont dit: «À cause de cela, j'aiderai les autres. Parce que j'ai été violée, on ne fera plus jamais de mal à personne.» Ou «parce que j'ai perdu mon fils ou ma fille, j'apporterai ma contribution à la société». Ce n'est pas qu'elles voulaient croire à ce qu'elles pensaient, mais elles avaient besoin de cette croyance pour effacer cette épreuve et se créer une vie exaltante. Nous avons tous la faculté de suivre des valeurs qui nous motivent, mais un grand nombre d'entre nous ne suivent pas cette voie ou ne l'admettront jamais. Quand on refuse d'admettre qu'une raison se cache derrière toutes les tragédies inexplicables de la vie, on détruit sa capacité de vivre la vraie vie. Le psychiatre Viktor Frankl a observé ce besoin de donner un sens aux épreuves les plus douloureuses de la vie chez lui et chez les autres victimes de l'holocauste nazi qui ont survécu aux horreurs d'Auschwitz ou des autres camps de concentration. Frankl remarqua que les quelques privilégiés qui avaient réussi à échapper à cet «enfer sur terre» possédaient un point commun: ils avaient pu supporter et transformer leur épreuve en prêtant un sens profond à leur souffrance. Ils ont fini par croire que parce qu'ils avaient souffert et survécu, ils pourraient raconter leur histoire et s'assurer qu'aucun être humain ne souffrirait plus jamais de cette façon.

Les croyances influencent nos émotions ou nos actes, mais également, elles peuvent transformer notre corps en quelques instants seulement. J'ai eu le plaisir d'interviewer le docteur Bernie Siegel, professeur à l'Université Yale et auteur d'un livre qui eut beaucoup de succès. Comme nous abordions le pouvoir des croyances, Bernie me parla des recherches qu'il avait effectuées auprès de personnes souffrant d'un problème de personnalités multiples. Ce qui est incroyable, c'est la capacité de ces gens de croire avec autant de force qu'ils étaient devenus d'autres personnes. Cette capacité découlait d'un ordre indiscuté envoyé au système nerveux pour qu'il produise des modifications mesurables de leur biochimie. Résultat? Ainsi, en un instant, leur corps se transformait presque sous les yeux du chercheur et reflétait une nouvelle identité. Des études font état d'événements aussi remarquables qu'un

changement réel de la couleur des yeux des patients ou l'apparition et la disparition de marques sur le corps! Même des maladies comme le diabète ou la haute tension vont et viennent selon la personnalité que la personne croit avoir revêtue.

Les croyances peuvent même faire annuler l'effet des médicaments sur le corps. Bien que la plupart des gens soient persuadés que les médicaments peuvent guérir les maladies, des études effectuées dans le cadre de cette nouvelle science qu'est la psychoneuro-immunologie (la relation corps-esprit) commencent à mettre en lumière ce que beaucoup soupçonnaient depuis des siècles: nos croyances en matière de maladie et de traitement de la maladie jouent un rôle significatif, et peut-être même *plus* significatif que le traitement lui-même. Le docteur Henry Beecher, de l'Université Harvard, a effectué des recherches poussées qui montrent clairement que nous accordons souvent le bénéfice de la guérison à un médicament, tandis qu'en réalité c'est la croyance du patient qui est responsable de cette guérison.

Cela fut démontré dans le cadre d'une expérience innovatrice au cours de laquelle on demanda à 100 étudiants en médecine de participer à l'expérimentation de deux nouveaux médicaments. Le premier, une capsule rouge, leur fut décrit comme un puissant stimulant et le second, une capsule bleue, comme un puissant tranquillisant. À l'insu des étudiants, on avait interverti le contenu des capsules: la rouge contenait en fait un barbiturique et la bleue, une amphétamine. Or, la moitié des étudiants eurent des réactions conformes à ce qu'ils escomptaient, c'est-à-dire qu'ils manifestèrent une réaction différente de ce que le médicament aurait dû produire! On ne leur avait pas donné un placebo, mais un vrai médicament. Or, leurs croyances avaient annulé l'effet chimique du médicament sur leur organisme. Comme l'affirma par la suite le docteur Beecher, l'utilité d'un médicament «résulte directement non seulement de ses propriétés chimiques, mais également de la croyance du patient quant à son utilité et à son efficacité».

Les médicaments ne sont pas toujours nécessaires,
[mais] croire à la guérison l'est.

NORMAN COUSINS

J'ai eu le privilège de connaître Norman Cousins pendant près de sept ans et de faire, un mois seulement avant sa mort, la dernière interview enregistrée sur bande qu'il accorda. Lors de cette interview, il rela-

ta une histoire qui illustre à quel point nos croyances influent sur nos corps. Pendant une partie de football qui se déroulait en banlieue de Los Angeles, plusieurs personnes manifestèrent des symptômes d'empoisonnement alimentaire. Le médecin qui les examina en imputa la cause à une boisson gazeuse achetée dans une machine distributrice. On invita donc les spectateurs à ne pas utiliser la machine distributrice en question les informant que certaines personnes étaient tombées malades, et on décrivit leurs symptômes. Un véritable charivari éclata aussitôt dans les gradins, alors qu'une foule de spectateurs furent brusquement pris de nausées et s'évanouirent. Des spectateurs qui ne s'étaient pas même approchés de la machine distributrice se sentirent mal! Les ambulanciers des hôpitaux locaux firent des affaires d'or cette journée-là en transportant de nombreux spectateurs à l'hôpital. Quand on découvrit que la machine distributrice n'était pas en cause, les spectateurs guérirent «miraculeusement».

Il faut se rendre compte que nos croyances ont le pouvoir de nous rendre malade ou de nous guérir *en un instant.* Il semblerait qu'elles influent sur notre système immunitaire. Qui plus est, elles peuvent soit nous déterminer à agir, soit nous affaiblir et détruire notre dynamisme. En ce moment, vos croyances influencent votre réaction à ce que vous venez de lire et influencent également ce que vous ferez avec ce que vous enseigne ce livre. Nous adoptons parfois des croyances qui créent des limites ou des forces dans un contexte très précis: par exemple, notre aptitude à chanter ou à danser, à réparer une voiture ou à faire des calculs. D'autres croyances sont si générales qu'elles dominent pratiquement tous les aspects de notre vie, que ce soit positivement ou négativement. Je les appelle **croyances globales.**

Les croyances globales sont des croyances énormes qui se rapportent à tout: notre identité, les gens, le travail, le temps, l'argent et la vie elle-même en fait. Ces généralisations sont souvent formulées avec *est/suis/sont:* «La vie est...», «Je suis...», «Les gens sont...» Comme vous l'imaginez sans doute, les croyances de cette envergure peuvent influencer et colorer tous les aspects de notre vie. Heureusement, *un seul changement* apporté à une croyance globale limitative peut changer notre vie presque entièrement et en un tournemain! Rappelez-vous: **une fois acceptées, nos croyances deviennent des commandes indiscutées envoyées à notre système nerveux, et elles ont le pouvoir d'élargir ou de détruire les possibilités de notre présent et de notre avenir.**

Si nous voulons diriger notre vie, nous devons exercer un contrôle conscient sur nos croyances. Pour cela, nous devons en premier lieu comprendre ce qu'elles sont, puis comment elles se forment.

QU'EST-CE QU'UNE CROYANCE?

Qu'est-ce qu'une croyance? Souvent, dans la vie, nous parlons de choses que nous ne connaissons pas vraiment. La plupart des gens traitent les croyances comme des objets, alors qu'elles ne sont que des **certitudes** sur quelque chose. Si vous dites «Je crois que je suis intelligent», vous dites en fait: «*Je suis certain* que je suis intelligent.» Cette certitude vous permet de faire appel aux ressources qui vous permettent de produire des résultats intelligents. Nous possédons presque toutes les réponses en nous ou, du moins, nous avons accès aux réponses nécessaires par le biais des autres. Mais souvent, notre manque de croyance, ou de certitude fait que nous sommes incapables d'exploiter cette faculté.

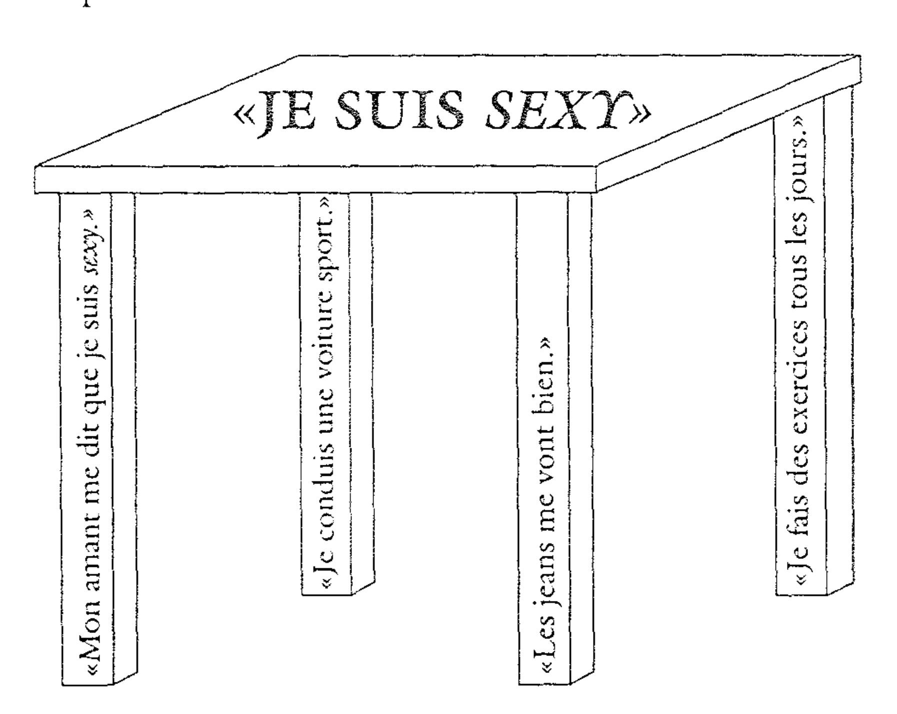
Pour bien saisir la valeur d'une croyance, il suffit de penser à son élément de base: l'idée. Il y a peut-être de nombreuses idées qui vous viennent à l'esprit sans que vous y croyiez vraiment. Prenons, par exemple, l'idée que vous êtes *sexy.* Arrêtez-vous une seconde et dites: «Je suis *sexy.*» Le degré de certitude que vous éprouverez en prononçant ces mots déterminera s'il s'agit d'une idée ou d'une croyance. Si vous pensez: «Je ne suis pas vraiment *sexy*», vous dites en fait: «Je ne suis pas vraiment certain d'être *sexy.*»

Comment transformons-nous une idée en croyance? Laissez-moi employer une image simple pour décrire ce processus. Si vous pouvez vous imaginer une table sans pattes, vous avez une image assez juste de la raison pour laquelle une idée ne vous paraît pas aussi certaine qu'une croyance. Sans pattes, cette table ne peut même pas tenir debout. Par contre, une croyance a des *pattes.* Si vous croyez vraiment que vous êtes *sexy,* comment le *savez*-vous? N'est-ce pas parce que vous avez des **références** qui corroborent cette idée, ou que vous avez eu des événements dans votre vie qui soutiennent cette idée? Voilà les pattes qui solidifient votre table et donnent de la certitude à vos croyances.

Quelles références possédez-vous? On vous a peut-être *dit* que vous étiez *sexy.* Ou peut-être vous êtes-vous regardé dans un miroir et vous avez comparé votre image à celle d'autres personnes réputées *sexy* en vous disant: «Eh! Je leur ressemble!» Ou peut-être que des étrangers dans la rue vous appellent et vous saluent de la main. Tous ces événements sont insignifiants tant que vous ne les regroupez pas sous l'idée que vous êtes *sexy.* Ce faisant, vous renforcez votre idée en lui donnant des pattes et vous commencez à y croire. Vous éprouvez alors une certitude et cette idée devient croyance.

Dès que vous aurez compris cette image, vous verrez comment se forment les croyances et comment on peut les modifier. En premier lieu

cependant, il importe de souligner que nous pouvons développer des croyances à propos de *n'importe quoi* pourvu que nous trouvions suffisamment de pattes (de références). Pensez à ceci: n'est-il pas vrai que vous avez connu suffisamment d'épreuves ou de personnes qui ont souffert à cause de leurs semblables pour croire que les êtres humains sont mauvais et que, si on leur en donnait la possibilité, ils vous exploiteraient? Peut-être que vous ne voulez pas admettre cela, et, de plus, nous avons déjà précisé que cette croyance peut vous neutraliser; mais n'avez-vous pas vécu des épreuves susceptibles, si vous le vouliez, de renforcer cette idée et de nourrir vos certitudes sur ce point? N'est-il pas vrai également que les épreuves que vous avez connues au cours de votre vie (références) peuvent renforcer l'idée que les gens sont foncièrement bons, et que, quand on les aime vraiment et qu'on les traite bien, ils sont également disposés à nous aider?



Laquelle de ces croyances est vraie? Peu importe. Ce qui importe c'est de savoir laquelle est la plus *dynamisante*. Nous pouvons tous trouver quelqu'un pour renforcer notre croyance et la renforcer dans notre esprit. C'est ce qui donne aux humains leur pouvoir de rationalisation. La question clé est donc, une fois encore, de savoir si cette croyance nous donne plus de force ou si elle nous paralyse, et ce, jour après jour. Quels sont nos différents points de référence dans la vie? Certes, nous pouvons puiser dans nos *expériences personnelles*. Ou dans les *informations* que nous donnent les autres, ou dans les livres, les cassettes, les films... Parfois, nos références sont uniquement fondées sur notre *imagination*. L'émotion intense que suscitent en nous

chacune de ces références influence certainement la force et la largeur des pattes de notre table. Les pattes les plus solides sont formées par les événements personnels, associés à une *émotion* intense par leur caractère douloureux ou agréable. Un autre facteur est le *nombre* de références que nous possédons: évidemment, plus elles sont nombreuses à soutenir une idée, plus notre croyance sera solide.

Vos références ont-elles besoin d'être exactes pour que vous soyez disposé à les utiliser? Non, elles peuvent être réelles ou imaginaires, exactes ou inexactes, car même les événements personnels, aussi solides soient-ils dans notre esprit, sont déformés par notre propre vision des choses.

Nos croyances sont pratiquement illimitées et, de ce fait, les êtres humains sont capables de déformer et d'inventer les pattes de référence à assembler. Ainsi, peu importe la provenance de nos références, nous les considérons comme *réelles* et *cessons de les mettre en doute!* Cela peut avoir d'importantes conséquences néfastes selon la croyance que nous adoptons. Nous avons donc la capacité d'utiliser des références imaginaires pour nous mener dans la direction de nos rêves. En imaginant une situation quelconque avec suffisamment de précision, on peut réussir aussi facilement que si on vivait cette situation. Cela s'explique par le fait que notre cerveau ne peut pas faire la différence entre une situation imaginée avec précision et une situation réelle. **Notre système nerveux vivra une situation comme si elle était vraie, même si ce n'est pas encore le cas, si nous ressentons une émotion suffisamment intense et imaginons souvent cette situation.** Tous les chefs de file que j'ai interviewés avaient acquis la certitude qu'ils pouvaient réussir, même s'ils étaient des pionniers dans leur domaine. Ils ont pu créer des références là où il n'en existait aucune et ont pu réussir ce qui paraissait impossible.

Quiconque se sert d'un ordinateur connaît le mot Microsoft. Ce que la plupart des gens ignorent, c'est que Bill Gates, le co-fondateur de cette entreprise, n'était pas seulement une sorte de génie chanceux, mais un homme qui s'est jeté à l'eau sans aucune référence pour appuyer sa croyance. Quand il découvrit qu'une firme d'Albuquerque était en train de concevoir un objet appelé «ordinateur personnel» qui avait besoin d'un langage élémentaire, il appela son directeur et promit de lui fournir ce langage, bien qu'il ne possédât rien de semblable à l'époque. Une fois engagé dans cette voie, il devait trouver un moyen. C'est dans sa faculté de *créer un sentiment de certitude* en lui-même que résidait son véritable génie. De nombreuses personnes étaient aussi intelligentes que lui, mais sa conviction lui servit de tremplin pour mobi-

liser ses ressources et, en quelques semaines seulement, il avait élaboré avec son associé un langage qui permit à l'ordinateur personnel de devenir réalité. En s'engageant et en tenant sa promesse, Bill Gates déclencha ce jour-là une série d'événements qui révolutionnèrent le monde des affaires, ce qui fera de lui un milliardaire dès l'âge de trente ans. La conviction est la mère du pouvoir!

Connaissez-vous l'histoire du mille parcouru en quatre minutes? Pendant des milliers d'années, on a cru qu'un être humain ne pouvait pas courir un mille en moins de quatre minutes. Mais en 1954, Roger Bannister franchit la barrière considérable de cette *croyance*. Il réussit l'«impossible» non seulement en s'exerçant, mais également en évoquant l'événement, en franchissant la barrière des quatre minutes tant de fois et avec tant d'émotion intense qu'il se créa des références précises qui se transformèrent en commande indiscutée dans son système nerveux. On ne se rend pas compte, cependant, que l'aspect le plus magnifique de cette percée est son influence sur les autres athlètes. Dans toute l'histoire de la course humaine, personne n'avait jamais pu courir un mille en quatre minutes; or, moins d'un an après que Roger battit ce record, 37 autres coureurs l'imitèrent. Son expérience leur fournit des références assez puissantes pour leur donner la certitude qu'ils pouvaient, eux aussi, «réaliser l'impossible». L'année suivante, 300 autres coureurs firent de même!

La croyance que je considère comme vraie... est celle qui me permet de faire le meilleur usage de ma force, me donne les meilleurs moyens de transformer mes vertus en action.

ANDRÉ GIDE

Les gens ont très souvent des croyances limitatives sur ce qu'ils sont et ce qu'ils peuvent faire. Parce qu'ils n'ont pas réussi par le passé, ils croient qu'ils ne pourront pas réussir à l'avenir. Ainsi, par peur de la douleur, ils essaient sans cesse d'être «réalistes». Ceux qui affirment constamment: «Soyons réalistes» sont uniquement guidés par la peur morbide de subir une nouvelle déception. Par peur, ils développent des croyances qui les font hésiter et les empêchent de donner leur maximum; en conséquence, ils obtiennent des résultats limités.

Les grands meneurs d'hommes sont rarement «réalistes». Ils sont intelligents, précis, mais non réalistes en vertu des normes des autres. Ce qui est réaliste pour l'un ne l'est pas du tout pour l'autre, cela

varie selon les références de chacun. Gandhi croyait qu'il pouvait réaliser l'indépendance de l'Inde sans utiliser la force à l'endroit de la Grande-Bretagne, du jamais vu. Il n'était pas réaliste, mais il avait certainement vu juste. De même, il n'était certes pas réaliste de croire qu'on pouvait faire le bonheur du monde entier en construisant un parc d'attractions au milieu d'une orangeraie, et en imposant un droit non seulement pour avoir accès à ces attractions, mais aussi pour avoir accès au parc! À cette époque, il n'existait aucun autre parc semblable dans le monde. Pourtant, Walt Disney avait une rare certitude et son optimisme transforma les circonstances de sa vie.

Si vous devez faire une erreur dans la vie, que ce soit en *sur*estimant vos capacités (sans toutefois mettre votre vie en danger). De plus, cela n'est pas facile, car les capacités de l'être humain sont beaucoup plus grandes que la plupart d'entre nous peuvent l'imaginer. Ainsi, de nombreuses études se sont penchées sur les différences entre les gens déprimés et les gens très optimistes. Quand ils entreprennent un nouvel apprentissage, les pessimistes jaugent toujours leurs résultats avec une grande précision, tandis que les optimistes embellissent leurs résultats. Pourtant, cette évaluation irréaliste de leur rendement est le secret de leur réussite future. Invariablement, les optimistes finissent par maîtriser l'apprentissage en question tandis que les pessimistes échouent. Pourquoi? Les optimistes sont ceux qui, bien qu'ils ne possèdent aucune référence sur le succès ou même l'*échec*, passent outre ces références, laissant en déséquilibre les valeurs cognitives comme «j'ai échoué» ou «je ne peux pas réussir». Ils préfèrent se forger des références fondées sur leur *foi* et font appel à leur imagination pour se voir agir différemment la fois suivante et réussir. C'est cette aptitude particulière, cet objectif unique qui leur permet de *persévérer* jusqu'à ce qu'ils finissent par établir des distinctions qui les propulsent au sommet. La raison pour laquelle le succès échappe à la plupart des gens réside dans le fait qu'ils ont trop peu de références liées à des succès passés. Mais l'optimiste agit selon la croyance que **«le passé n'est pas le futur»**. Tous les grands chefs, tous les gens qui ont réussi dans un domaine ou dans un autre sont conscients de la force intrinsèque qu'il y a à poursuivre la même idée, même s'ils ne connaissent pas encore tous les détails sur la manière de la concrétiser. **Quand on acquiert la certitude absolue que procurent les puissantes croyances, on peut accomplir pratiquement n'importe quoi, y compris les actions que les autres croient impossibles.**

C'est seulement dans l'imagination des hommes que chaque vérité trouve une existence réelle et indéniable. L'imagination, et non l'invention, est le maître suprême de l'art, comme de la vie.

JOSEPH CONRAD

L'un des plus grands enjeux de la vie consiste à savoir comment interpréter ses «échecs». La façon dont nous affrontons les «défaites» de la vie et la cause que nous leur attribuons jouent sur notre avenir. Il ne faut pas oublier que **notre réaction dans l'adversité et face aux difficultés influencera notre vie plus que tout autre chose.** Parfois, nous accumulons tellement de références ayant un lien avec la douleur et l'échec que nous commençons à avoir la croyance que nous ne pouvons rien faire pour améliorer notre sort. Certains finissent par avoir l'impression que tout est désespéré, qu'ils sont impuissants ou nuls, ou que toutes leurs entreprises sont vouées à l'échec. Voilà un ensemble de croyances auquel il ne faut *jamais* adhérer quand on veut réussir dans la vie. Elles nous privent de notre pouvoir personnel et détruisent notre faculté d'agir. La psychologie a donné le nom d'**impuissance acquise** à cet état d'esprit destructif. Quand les gens échouent quelques fois dans un domaine (vous seriez étonné de voir combien ce nombre est minime pour certains), ils jugent leurs efforts vains et expriment ce découragement propre à l'impuissance acquise.

Martin Seligman, de l'Université de Pennsylvanie, fait des recherches intensives sur les sources de l'impuissance acquise. Dans son ouvrage intitulé *Learned Optimism,* il explique que trois **modèles de croyance** précis peuvent nous donner un sentiment d'impuissance et détruire presque tous les aspects de notre vie: le modèle **permanent,** le modèle **global** et le modèle **personnel.**

Bon nombre des plus grands chefs de file de notre pays ont réussi, même s'ils ont dû faire face à de nombreux problèmes ou barrières. La différence entre ces meneurs et ceux qui renoncent découle de leurs croyances sur la permanence ou non de leurs problèmes. Les chefs de file considèrent rarement ou jamais un problème comme permanent, tandis que pour ceux qui échouent, le moindre problème est permanent. Dès que l'on pense qu'on ne peut rien pour faire changer une situation, parce que tout ce qui a été fait jusqu'à présent n'a pas réussi à la changer, on distille un dangereux poison dans son organisme. Il y a huit ans, quand je sombrais dans le désespoir et pensais ne jamais pouvoir me relever, je croyais que mes problèmes étaient permanents. Jamais je n'ai eu si peu l'impression d'exister. J'appris cependant à asso-

cier une si grande douleur à cette croyance que je pus la détruire et ne jamais y adhérer par la suite. Vous devez faire de même. Si vous vous surprenez un jour ou surprenez un de vos proches à croire qu'un problème est permanent, réagissez. Peu importe ce qui se passe dans votre vie, vous devez croire que «**cela passera aussi**» et qu'à force de persévérance, vous finirez par trouver une solution.

La deuxième différence entre les gagnants et les perdants, entre les optimistes et les pessimistes, tient à leurs croyances concernant la *globalité* de leurs problèmes. Pour un gagnant, un problème n'est jamais global, c'est-à-dire qu'il n'a jamais l'impression que ce problème domine l'ensemble de sa vie. Il se dit toujours: «Ma foi, ce n'est qu'un petit problème lié à mes habitudes alimentaires» et non: «Je suis le problème. Parce que je mange trop, je détruis toute ma vie.» Par contre, les pessimistes (ceux qui souffrent d'impuissance acquise) ont fini par croire que parce qu'ils ont échoué dans un domaine, ils *sont* des ratés! Ils croient que parce qu'ils se heurtent à des difficultés financières, toute leur vie est détruite: ils ne pourront pas prendre soin de leurs enfants, leur femme les quittera, et ainsi de suite. Bientôt, ils sont dépassés par les événements et se sentent tout à fait impuissants. Imaginez les effets conjugués de la permanence et de la globalité! La solution pour résoudre ces deux modèles consiste à trouver une situation que vous pouvez contrôler dans votre vie et à avancer dans cette direction. Ce faisant, vous effacerez certaines de ces croyances limitatives.

La dernière catégorie de croyance, que Seligman a appelé le modèle personnel, sont les problèmes *liés à soi-même*. Si on ne considère pas un échec comme un défi pour nous inciter à modifier notre attitude, mais bien comme un problème lié à ce que l'on est, comme un problème de personnalité, on se sent tout de suite accablé. Après tout, comment changer sa vie tout entière? N'est-ce pas plus difficile que de simplement modifier ses actions dans un domaine particulier? Ne pensez pas que votre problème a une cause personnelle. Comment pouvez-vous y trouver des solutions si vous vous accusez?

Nourrir ces croyances limitatives équivaut à ingérer des doses infimes d'arsenic qui, avec le temps, finiront par provoquer l'issue fatale. Même si vous ne mourez pas sur-le-champ, vous commencez à mourir émotivement dès le moment où vous adhérez à ce genre de conviction. C'est pourquoi il faut les éviter à tout prix. Rappelez-vous toujours ceci: votre cerveau fonctionne comme un automate, filtrant toute information provenant de votre environnement et cherchant des références pour valider votre croyance, peu importe ce qu'elle est.

C'est l'esprit qui fait le bien ou le mal, qui nous rend heureux ou malheureux, riche ou pauvre.

EDMUND SPENSER

COMMENT MODIFIER UNE CROYANCE

Tous les progrès personnels commencent par la modification de ses croyances. Comment les changer dans ce cas? Le moyen le plus efficace consiste à *entraîner son cerveau à associer une très grande douleur à l'ancienne croyance.* Vous devez sentir au plus profond de vous que cette croyance, non seulement vous a fait souffrir par le passé, mais qu'elle vous fait souffrir dans le présent et ne peut, en fin de compte, que vous faire souffrir à l'avenir. Puis, vous devez associer un immense plaisir au fait d'adopter une nouvelle croyance dynamisante. C'est le modèle de base que nous examinerons encore et toujours afin d'opérer des changements dans notre vie. N'oubliez pas que tous nos actes sont motivés soit par le besoin d'éviter la douleur soit par la recherche du plaisir, et que **si nous associons suffisamment de souffrance à une chose, nous changerons.** Le seul motif qui nous incite à adhérer à une croyance est que nous avons associé une très grande douleur à ne pas y avoir adhéré.

Ensuite, *créez le doute.* Si vous êtes honnête avec vous-même, y a-t-il des croyances que vous défendiez corps et âme il y a quelques années et que maintenant vous seriez presque embarrassé d'admettre? Que s'est-il passé? Quelque chose vous a incité à *douter:* de nouveaux événements peut-être ou encore à cause d'un contre-exemple de votre ancienne croyance. Peut-être avez-vous rencontré des Russes et découvert que c'étaient des gens comme vous et moi, et non des citoyens d'un «empire diabolique». Je pense que de nombreux Américains aujourd'hui éprouvent une réelle compassion pour les Soviétiques qu'ils considèrent comme des gens qui luttent pour prendre soin de leur famille. Nos perceptions ont changé, en partie, grâce aux programmes d'échange qui nous ont permis de connaître des Russes et de voir tout ce que nous avions en commun avec eux. Nous avons fait de nouveaux essais qui nous ont incité à faire des *remises en question,* qui ont brisé nos modèles de certitude et secoué nos *pattes de référence.*

Toutefois, tout nouvel essai ne garantit pas, par lui-même, un changement de croyance. Les gens peuvent faire un essai qui contredit leur croyance et interpréter ce résultat comme ils veulent pour étayer leur conviction. Saddam Hussein en fit l'essai au cours de la guerre du golfe Persique, en criant victoire malgré les destructions. Sur un plan personnel,

une femme qui assistait à l'un de mes séminaires entra soudain dans des états psychiques et émotionnels assez particuliers, affirmant que j'étais un Nazi et que j'empoisonnais les participants dans la pièce avec des gaz invisibles émis par les bouches du système de climatisation. Comme je tentais de la calmer en ralentissant le débit de mon élocution (une méthode courante pour aider quelqu'un à se détendre), elle s'écria: «Vous voyez, les gaz commencent déjà à brouiller votre élocution!» Peu importe ce qui se passait, elle s'en servait pour étayer sa conviction que nous allions tous être empoisonnés. En fin de compte, je réussis à briser son schéma de pensée. Comment? Nous en parlerons au prochain chapitre.

Les nouvelles expériences ne déclenchent un changement que si elles nous forcent à remettre nos croyances en question. Chaque fois que nous croyons quelque chose, nous ne le mettons plus en doute d'aucune façon. Dès l'instant où nous commençons honnêtement à nous interroger sur nos croyances, nous les remettons en question. Nous secouons les pattes de référence de nos tables cognitives, ce qui atténue notre sentiment de certitude absolue. Avez-vous jamais douté de votre habilité à faire quelque chose? Comment vous y êtes-vous pris? Vous vous êtes sans doute posé quelques questions médiocres comme: «Que se passerait-il si je bousillais tout?» «Et si ça ne marchait pas?» Or, les questions que l'on se pose peuvent être très dynamisantes quand on s'en sert pour sonder la validité de croyances qu'on a peut-être aveuglément adoptées. En fait, bon nombre de nos croyances sont corroborées par des informations reçues des autres et que nous n'avons pas mises en doute à l'époque; et un examen attentif risque de révéler que ce à quoi nous avons cru inconsciemment pendant de nombreuses années pourrait bien être fondé sur un jeu de suppositions erronées.

Si vous avez une machine à écrire ou un ordinateur, je suis certain que vous apprécierez l'exemple suivant à sa juste valeur. À votre avis, pourquoi l'arrangement traditionnel des lettres, des chiffres et des symboles que l'on retrouve sur presque tous les claviers est-il accepté partout dans le monde? (Cet arrangement est connu sous le nom de «QWERTY», qui représente les caractères situés sur la rangée supérieure gauche de votre clavier.) Peut-être parce qu'il est censé favoriser la rapidité de la dactylographie, n'est-ce pas? La plupart des gens n'ont jamais douté de cette réponse puisque le QWERTY existe depuis 120 ans. En fait, il s'agit sans doute de la configuration la plus *inefficace* que l'on puisse imaginer! Bien des claviers comme le clavier simplifié Dvorak sont censés réduire les erreurs et augmenter la vitesse de façon *marquée*. En réalité, le QWERTY a été conçu délibérément pour *ralentir les dactylographes* à une époque où les pièces de la machines à écrire se déplaçaient si lentement qu'elles se coinçaient quand on tapait trop vite.

Pourquoi nous sommes-nous accrochés au clavier QWERTY pendant 120 ans? En 1882, alors que tout le monde ou presque frappait avec un seul doigt, une femme, qui avait inventé la frappe à huit doigts, fut invitée par un autre professeur à participer à un concours de dactylographie. Elle engagea, pour la représenter, un dactylographe professionnel qui connaissait le clavier QWERTY par cœur. Grâce à sa mémoire et à la technique à huit doigts, cet homme l'emporta sur son concurrent qui tapait avec quatre doigts sur un clavier différent. À partir de ce moment-là, le clavier QWERTY devint donc la norme de «vitesse» et personne ne remit plus en question la validité de cette référence. À combien d'autres croyances — croyances paralysantes qui limitent votre vie à votre insu — adhérez-vous aveuglément dans la vie courante sur ce que vous êtes, vos capacités, la façon dont les gens devraient se comporter, ou les aptitudes de vos enfants?

Si l'on remet en question suffisamment une croyance, on finit par en douter. Cela englobe même les croyances les plus fortes. Il y a quelques années, j'eus la chance exceptionnelle de travailler avec l'armée américaine, avec laquelle je négociai un contrat visant à réduire certaines périodes de formation dans plusieurs domaines spécialisés. J'obtins un tel succès que l'on me donna accès aux informations classées très secrètes et je pus prendre le cas de l'un des hauts dirigeants de la CIA, un homme qui avait commencé en bas de l'échelle. Croyez-moi, les aptitudes que cet homme et ses homologues ont développées pour ébranler les convictions d'une autre personne et modifier ses croyances sont tout à fait stupéfiantes. Ils créent un environnement qui incite la personne à douter de ce qu'elle a toujours cru, puis ils lui présentent de nouvelles idées et expériences pour soutenir son adhésion aux nouvelles croyances. Il est presque effrayant, encore que ce soit fascinant, de constater avec quelle rapidité ils peuvent modifier ses croyances. J'ai appris à employer ces techniques sur moi-même afin d'éliminer les croyances qui me paralysaient et de les remplacer par des croyances fécondes.

Nos croyances comportent différents degrés de certitude et d'intensité émotionnelle et il importe de connaître exactement ce degré d'intensité. En fait, j'ai classé les croyances en trois catégories: les **opinions,** les **croyances** et les **convictions.** Une opinion est une chose dont nous sommes relativement certain, mais cette certitude est temporaire, car elle peut changer facilement. Notre table cognitive s'appuie sur des pattes de référence branlantes et aléatoires, souvent fondées sur des impressions. Par exemple, bien des gens percevaient George Bush comme un «faiblard», simplement à cause du ton de sa voix. Mais lorsqu'ils ont constaté son aptitude à galvaniser les dirigeants de tous les pays pour obtenir leur appui et affronter d'une main

de maître l'invasion du Koweit par Saddam Hussein, l'opinion publique évolua sensiblement et Bush obtint la plus haute cote de popularité qu'un président ait pu obtenir dans toute l'histoire moderne. Au moment où vous lirez ce paragraphe, toutefois, cette opinion peut avoir changé. Telle est la nature des opinions: elles sont peu solides et, généralement, une personne retient quelques points de référence sur lesquels elle forme son opinion. Une **croyance,** par contre, se forme quand nous commençons à établir une base de référence beaucoup plus large et surtout des pattes de référence qui suscitent en nous de puissantes émotions. Ces références nous donnent un sentiment absolu de certitude. Comme je l'ai déjà mentionné, elles peuvent revêtir diverses formes et provenir de nos expériences personnelles, d'informations obtenues à d'autres sources ou même de situations que nous avons imaginées avec force.

Les gens qui ont des croyances éprouvent une certitude si grande qu'ils sont souvent fermés à toute nouvelle information. Mais, si l'on est en bons termes avec eux, on peut briser leur modèle de fermeture et les pousser à mettre en doute leurs références de sorte qu'ils s'ouvrent à de nouvelles données. Cela créera suffisamment de doute dans leur esprit pour ébranler leurs vieilles références et faire de la place pour une nouvelle croyance. Une **conviction,** pour sa part, éclipse une croyance, en raison surtout de l'intensité émotive que la personne associe à son idée. La personne qui a une conviction non seulement éprouve une certitude, mais se met en colère quand on met en doute cette conviction. Elle n'est pas disposée à remettre en question ses références, même un seul instant; elle résiste totalement à toute nouvelle donnée, de façon parfois obsessionnelle. Ainsi, à travers les âges, les fanatiques religieux ont eu la conviction que leur vision de Dieu était la seule valable et, parfois, ils pouvaient tuer au nom de ces croyances. La conviction des véritables croyants a aussi été exploitée par des sauveurs en puissance qui cachaient leurs intentions meurtrières sous des motifs sacrés; c'est ce phénomène qui poussa les membres de la secte de Jim Jones à empoisonner leurs propres enfants avant de boire eux-mêmes un breuvage contenant du cyanure, obéissant ainsi aux ordres de leur maître, un homme qui se prenait pour le Messie.

Certes, les convictions ferventes ne sont pas l'apanage des fanatiques. Elles appartiennent à quiconque a un degré élevé d'engagement et de dévouement pour une idée, un principe ou une cause. Ainsi, la personne qui est contre les essais nucléaires souterrains adhère à une croyance, mais celle qui *entreprend une action, même une action qui suscite la désapprobation des autres,* en manifestant sur les lieux des essais, agit par conviction. Quelqu'un qui déplore l'état de l'éducation publique a une croyance, mais quelqu'un qui s'engage bénévolement pour participer à un programme d'alpha-

bétisation qui permettra de changer la situation agit par conviction. La personne qui rêve de posséder une équipe de hockey a une opinion et un désir, mais celle qui tente de recueillir les fonds nécessaires afin d'acheter une franchise agit par conviction. Où est la différence? Cette différence, on l'observe, bien sûr, dans les actions que la personne est prête à entreprendre. En fait, les personnes qui agissent par conviction nourrissent une croyance si passionnée qu'elles sont même prêtes à risquer un rejet ou à subir les moqueries des autres au nom de cette conviction.

La différence la plus importante entre la croyance et la conviction tient sans doute au fait que la seconde est habituellement déclenchée par des événements émotifs importants au cours desquels le cerveau a établi le lien suivant: «Si je ne crois pas cela, je souffrirai énormément. *Si* je modifiais cette croyance, je renoncerais à mon identité et à tout ce pourquoi j'ai vécu pendant des années.» La conviction est donc nécessaire à la survie même de la personne. Cela peut être dangereux parce que chaque fois que nous ne sommes pas prêts ne serait-ce que de réexaminer nos croyances ou d'envisager la possibilité qu'elles soient erronées, nous nous enfermons dans une rigidité qui pourrait en fin de compte nous condamner à un échec à long terme. Mieux vaut parfois nourrir une croyance plutôt qu'une conviction.

Fait positif, les convictions peuvent être stimulantes en raison de la passion qu'elles suscitent en nous et parce qu'elles nous forcent à agir. Si l'on en croit Robert P. Abelson, professeur de psychologie et de sciences politiques à l'Université Yale, «les croyances sont des possessions et les convictions sont simplement des possessions plus précieuses qui permettent à une personne de chercher passionnément à réaliser ses buts, ses projets, ses souhaits et ses désirs sur une base individuelle ou à grande échelle[6]».

Souvent, si on veut acquérir une maîtrise dans un domaine quelconque, il faut élever une croyance au niveau de conviction. Rappelez-vous que la conviction a le pouvoir de nous pousser à l'action, de nous aider à franchir toutes sortes d'obstacles. Les croyances peuvent également jouer ce rôle, mais certains aspects de votre vie peuvent exiger l'intensité émotive propre à la conviction. Par exemple, la conviction de ne jamais vouloir devenir obèse vous incitera constamment à choisir un mode de vie sain, ce qui vous permettra de mieux jouir de votre existence tout en vous préservant peut-être d'une crise cardiaque. La conviction que vous êtes une personne intelligente qui peut toujours trouver un moyen de résoudre toute difficulté peut vous aider à franchir les étapes les plus pénibles de votre vie.

Comment crée-t-on une conviction? 1) Choisissez une croyance de base. 2) Renforcez cette croyance à l'aide de nouvelles références plus

6. Cité dans Perry W. Buffington, «Say What You Mean, Mean What You Say», *Sky*, octobre 1990.

puissantes. Par exemple, supposons que vous avez décidé de ne plus jamais manger de viande. Pour renforcer votre résolution, parlez à des végétariens ou des végétaliens: pour quelles raisons ont-ils modifié leur alimentation et quelles conséquences cette décision a-t-elle eues sur leur santé et sur d'autres facettes de leur vie? De plus, étudiez les effets physiologiques des protéines d'origine animale. Plus vous accumulerez de références, plus celles-ci auront un caractère émotif et plus vous renforcerez vos convictions. 3) Trouvez ensuite un événement déclencheur sinon créez cet événement. Adhérez profondément à cette conviction en vous demandant ce qu'il vous en coûtera si vous ne devenez pas végétarien. Posez-vous des questions qui créent une intensité émotive en vous. Ainsi, si vous voulez vous convaincre fermement de ne jamais absorber de drogue, donnez un caractère réel aux douloureux effets de la drogue en regardant des films, ou mieux encore, en visitant un refuge pour constater *de visu* les ravages qu'entraîne la toxicomanie. Si vous avez juré de cesser de fumer, visitez le service des soins intensifs d'un hôpital pour observer les patients atteints d'emphysème et confinés à des tentes à oxygène, ou regardez les radiographie des poumons noirs d'un fumeur. Ce genre d'expérimentation peut vous aider à prendre une décision et à établir une véritable conviction. 4) Enfin, agissez. Chaque action que vous entreprenez renforce votre engagement et élève votre degré d'intensité et de conviction émotives.

L'un des problèmes que posent les convictions, c'est qu'elles sont souvent fondées sur l'enthousiasme des autres pour vos croyances. En effet, il se produit souvent que les gens croient en quelque chose parce que tout le monde y croit. C'est ce qu'on appelle en psychologie la **preuve sociale.** Mais la preuve sociale n'est pas toujours exacte. Quand les gens ne savent trop quoi faire, ils font appel aux autres pour les guider. Dans son livre intitulé *Influence*, Robert Cialdini décrit une expérience désormais classique, dans laquelle quelqu'un crie «Au viol!» à l'intention du sujet tandis que deux autres personnes (qui sont complices) feignent d'ignorer ces appels à l'aide et continuent à marcher. Le sujet hésite et ne sait pas s'il doit répondre aux appels ou non, mais quand il constate que les deux autres personnes ne s'attardent pas, il en conclut que ces appels à l'aide sont insignifiants et poursuit lui aussi son chemin.

Faire appel à la preuve sociale est un bon moyen de limiter votre vie, à la rendre tout à fait pareille à celle de tout le monde. Les renseignements donnés par les «experts» constituent l'une des plus puissantes preuves sociales. Mais les experts ont-ils toujours raison? Songez à tous ceux qui nous soignent toute l'année. Il n'y a pas très longtemps, la plupart des médecins professaient une foi absolue dans les vertus curatives des sangsues! De plus, des médecins de notre propre génération ont donné à des fem-

mes enceintes un médicament au nom apaisant pour traiter leurs nausées matinales (le Bendectin, cela ressemble un peu à «bénédiction» n'est-ce pas?) et que l'on rendit responsable plus tard de nombreuses anomalies de naissance. Bien sûr, ils prescrivaient ce médicament parce que les firmes pharmaceutiques (les *experts)* leur assuraient que c'était le meilleur qui soit. Quelle leçon faut-il retenir de cette expérience? Il est préférable de ne pas accorder une confiance absolue aux experts. N'acceptez pas aveuglément tout ce que je dis, non plus! Replacez les choses dans le contexte de votre propre vie; cela vous semble-t-il raisonnable?

Parfois, on ne peut même pas faire confiance à ses sens, comme le montre l'histoire de Copernic. À l'époque où vivait cet astronome polonais à l'esprit fécond, tout le monde *savait* que le soleil tournait autour de la terre. Pourquoi? Parce que n'importe qui pouvait sortir de sa maison, pointer du doigt le ciel et dire: «Vous voyez? Le soleil s'est déplacé. La Terre est donc vraiment le centre de l'univers.» Mais, en 1543, Copernic élabora la première représentation exacte de notre système solaire. À l'instar d'autres géants à travers les âges, il eut le courage de mettre en doute la «sagesse» des experts, et finalement, la population se rendit à ses théories, mais pas de son vivant.

LA DOULEUR: LE MEILLEUR OUTIL QUI SOIT POUR TRANSFORMER SES CROYANCES

Comme je l'ai déjà mentionné, la douleur est l'outil le plus puissant pour modifier ses croyances. L'émission animée par Sally Jessy Raphael offre un exemple récent de la force des croyances qu'on a modifiées: au cours de cette émission, une femme renia courageusement son adhésion au Ku Klux Klan face à l'auditoire présent en studio et face au monde entier. Pourtant, elle avait participé à cette même émission un mois seulement auparavant comme membre d'un groupe de femmes du Ku Klux Klan qui s'étaient répandues en invectives contre tous ceux qui ne partageaient pas leurs convictions raciales, en criant avec colère que les mélanges raciaux, tant sur le plan éducatif, économique que social, conduiraient notre pays et notre peuple à leur perte. Qu'est-ce qui avait pu modifier ses croyances aussi radicalement? Trois choses: en premier lieu, une jeune femme présente en studio s'était levée en pleurant pour implorer la compréhension des femmes. Son mari et son enfant étaient d'origine hispanique et elle affirma en sanglotant qu'elle refusait de croire que des gens pouvaient nourrir autant de haine.

En deuxième lieu, dans l'avion qui la ramenait chez elle, elle cria après son fils de 16 ans (qui s'était lui aussi présenté à l'émission bien qu'il ne partageait pas ses opinions) pour lui avoir fait honte devant tout le pays. Les autres femmes l'invectivèrent à leur tour parce qu'il avait manqué de respect à sa mère et citèrent ces paroles de la Bible: «Tes père et mère honoreras.» Son fils répondit en disant que Dieu ne voulait certainement pas qu'il adhère à ses opinions diaboliques, puis il descendit de l'avion à Dallas en jurant de ne plus jamais remettre les pieds à la maison. Pendant le reste du vol, la femme se remémora les événements de la journée puis elle se mit à réfléchir à la guerre que son pays menait au Moyen-Orient. Elle se rappela ce qu'un autre spectateur lui avait dit ce jour-là: «Des jeunes hommes et des jeunes femmes de couleur combattent là-bas non seulement pour eux, mais aussi pour *vous.*» Elle songea enfin à son fils, qu'elle aimait tendrement et avec qui elle avait été méprisante. Allait-elle accepter que cette brève conversation soit la dernière? Cette idée lui était insupportable. Elle devait changer quelque chose immédiatement.

À la suite de cet événement, elle raconta à la télévision qu'elle avait reçu un message de Dieu, dont elle avait tenu compte sur-le-champ, et qui lui enjoignait de quitter le Ku Klux Klan et d'aimer tous les peuples comme ses frères et sœurs. Certes, ses amies lui manqueront, car elle sera rejetée, mais elle affirme que son âme est maintenant nettoyée et qu'elle recommencera sa vie à neuf avec une conscience pure.

Il est essentiel de vérifier ses croyances et leurs conséquences, afin de s'assurer qu'elles nous donnent du pouvoir. De plus, quelles croyances adopter? Il s'agit de trouver quelqu'un qui obtient les résultats que vous voulez vraiment dans la vie. Ces gens sont les modèles de rôles qui peuvent vous apporter certaines des réponses que vous cherchez. Invariablement, derrière toutes les personnes qui ont réussi se cache un éventail précis de croyances fécondes.

S'INSPIRER DES CROYANCES DES GAGNANTS

Pour enrichir sa vie, il faut modeler sa vie sur celle des gens qui ont déjà réussi. C'est efficace, agréable, et ces gens sont accessibles partout autour de vous. Il s'agit simplement de les interroger: «Qu'est-ce qui, à votre avis, vous distingue des autres? Quelles sont les croyances qui font de vous un être différent?» Il y a des années, je lus un livre intitulé *Rencontres avec des hommes remarquables* et je fis de ce titre un des thèmes destinés à influencer ma vie. Depuis, je suis devenu un chasseur d'excellen-

ce qui recherche constamment les meneurs, hommes ou femmes, de notre culture, afin de mettre à jour leurs croyances, leurs valeurs et leurs stratégies en matière de réussite. Il y a deux ans, j'ai lancé *Powertalk!*m.d., une émission de radio mensuelle au cours de laquelle je pose des questions à ces géants. En fait, bon nombre de résolutions clés que je partage avec vous dans ce livre sont le fruit des interviews que j'ai réalisées avec certaines de ces personnes, qui sont les chefs de file chacun dans leur domaine. En m'engageant à partager chaque mois avec vous ces interviews, mes plus récentes découvertes ainsi qu'un résumé d'un best-seller national, j'ai établi un programme cohérent qui vise non seulement à stimuler les autres, mais à me permettre aussi de m'améliorer constamment. Il me fera plaisir de vous aider, dans le cadre de ce programme, à prendre modèle sur des gens qui ont réussi, mais rappelez-vous que je ne suis pas le seul qui puisse vous aider. Vous côtoyez chaque jour les modèles dont vous avez besoin[7].

Nous sommes ce que nous pensons.
Tout ce que nous sommes résulte de nos pensées.
Avec nos pensées, nous bâtissons notre monde.

BOUDDHA

Depuis près une décennie déjà, j'explique — dans le cadre de mes séminaires sur la santé *Living Health*m.d. — le lien direct qui existe entre le pourcentage élevé de protéines animales présentes dans notre alimentation et le taux très élevé de décès par maladies cardiaques et par cancer: les deux plus grands responsables des décès aux États-Unis. Ce faisant, j'ai contredit l'un des systèmes de croyance qui a le plus influencé l'avenir de notre santé au cours des 35 dernières années: c'est le programme des «quatre groupes alimentaires de base» qui prône la consommation quotidienne de généreuses portions de viande, de volaille ou de poisson. Or, aujourd'hui, les scientifiques ont établi sans l'ombre d'un doute qu'il existe un lien direct entre la consommation de protéines animales et les maladies cardiaques ou le cancer. En fait, le Physicians Committee for Responsible Medicine (Comité de médecins pour une médecine responsable), qui compte 3000 membres, a demandé au ministère de l'Agriculture américain de retirer la viande, le poisson, la volaille, les œufs et les produits laitiers de la diète quotidienne recommandée. Le gouvernement lui-même songe à remplacer les quatre groupes de base par un groupe de six élé-

7. Si vous désirez en savoir plus au sujet de *Powertalk!*, appelez le 1 800 445-8183.

ments en réduisant la viande, la volaille et le poisson à une part infime. Cette modification importante des croyances a suscité un tollé dans de nombreux milieux. Pour ma part, je pense que cela est conforme au schéma que l'on retrouve dans toute notre histoire et dans notre culture.

Comme l'affirmait le philosophe allemand Arthur Schopenhauer, toute vérité doit franchir trois étapes avant d'être acceptée:

Premièrement, elle est tournée en ridicule.
Deuxièmement, elle suscite une violente opposition.
Enfin, elle est acceptée comme allant de soi.

Autrefois, ces idées étaient considérées comme ridicules; aujourd'hui, elles suscitent une violente opposition. Demain, elles finiront par être acceptées, mais pas avant qu'un grand nombre encore de personnes tombent malades ou même meurent à cause de leurs croyances limitatives sur le fait que leur corps aurait besoin d'ingérer des quantités élevées de protéines animales.

Dans le domaine des affaires également, nous avons adopté un ensemble de fausses croyances qui nous mènent à la frustration dans le domaine économique et, de l'avis de certains, peut-être au désastre. Presque tous les secteurs de notre économie sont en difficulté. Pourquoi? Un article du magazine *Forbes* de mars 1991 m'a fourni un indice à ce sujet. Cet article décrivait deux voitures: la Laser de Chrysler-Plymouth et l'Eclipse de Mitsubishi, et soulignait que, pour une même période, Chrysler avait enregistré seulement 13 ventes en moyenne par concessionnaire tandis que Mitsubishi en effectuait plus de 100! Vous me direz: «Et puis après? Tout le monde sait que les voitures japonaises se vendent mieux que les voitures américaines.» Mais ce qui est particulier chez ces deux voitures, c'est qu'elles sont en tous points semblables, car les deux compagnies se sont associées pour les fabriquer. La Laser et l'Eclipse ne diffèrent que par leur nom et leur fabricant. Comment est-ce possible? Comme vous l'avez peut-être deviné, les recherches sur la cause de l'écart entre les ventes de voitures japonaises et américaines ont montré que les consommateurs préfèrent acheter les premières parce qu'ils leur attribuent une meilleure qualité. Or, dans ce cas-ci, cette croyance est fausse. En effet, la voiture américaine est de même qualité, puisque c'est la même voiture.

Pourquoi les consommateurs croient-ils cela? Manifestement parce que les Japonais se sont bâti une *réputation* de qualité et nous ont fourni de nombreuses références pour l'étayer, à un point tel que nous ne mettons même plus en doute sa validité. Vous serez peut-être étonné

d'apprendre que la décision des Japonais d'améliorer la qualité de leurs produits a été, en fait, importée des États-Unis par W. Edwards Deming. En 1950, ce célèbre expert du contrôle de la qualité fut emmené au Japon par le général MacArthur, mécontent de ne pouvoir même faire un appel téléphonique dans les installations industrielles japonaises ravagées par la guerre. À la demande du Syndicat japonais des scientifiques et des ingénieurs, Deming entreprit de donner aux Japonais une formation sur la gestion de la qualité totale. Vous devez certainement penser à la qualité d'un produit, n'est-ce pas? Or, vous avez tort. Deming enseigna aux Japonais les quatorze principes et la croyance de base qui sont le fondement de presque toutes les décisions prises dans toutes les multinationales prospères au Japon de nos jours.

Cette croyance de base est la suivante: s'ils s'engageaient à améliorer de façon systématique et *quotidienne* la qualité de leurs produits à tous les niveaux de l'organisation, les Japonais pourraient dominer tous les marchés dans le monde. Deming leur montra que la qualité ne dépendait pas uniquement du respect d'une norme donnée, mais bien d'un processus sans cesse changeant d'amélioration constante. Si les Japonais mettaient ces principes en pratique, Deming leur promit qu'en moins de cinq ans, ils inonderaient le monde de produits de qualité et qu'en moins d'une ou deux décennies, ils deviendraient l'un des plus importants pôles économiques de la planète.

Beaucoup jugèrent les propos de Deming insensés. Mais les Japonais les prirent au pied de la lettre et, aujourd'hui, Deming est considéré comme le père du «miracle japonais». En fait, chaque année depuis 1950, le plus grand honneur que peut mériter une compagnie japonaise est de recevoir le National Deming Prize. Cette récompense, décernée devant les caméras de la télévision nationale, vise à honorer la compagnie japonaise ayant eu la plus forte hausse de la qualité, tant de ses produits, de ses services et de sa gestion que de la collaboration de ses employés.

En 1983, la compagnie Ford Motor engagea Deming pour donner une série de séminaires sur la gestion. L'un des participants était Donald Petersen, qui deviendra plus tard président de la firme Ford et appliquera les principes de Deming à tous les échelons de la compagnie. Petersen déclara que la compagnie avait besoin de cet homme pour redorer son blason. À l'époque, Ford perdait des milliards de dollars chaque année. Une fois en place, Deming remplaça la croyance occidentale traditionnelle de ses dirigeants que l'on peut résumer par la question: «Comment pouvons-nous augmenter nos ventes tout en réduisant nos coûts?» par: «Comment pouvons-nous améliorer la qualité de nos produits sans augmenter nos coûts à long terme?» L'entreprise changea alors ses objectifs, afin de faire de la qualité la principale de ses priorités (comme le reflétait son slogan publicitaire

«La qualité passe avant tout»). Grâce aux principes de Deming, elle passa en trois ans d'une situation déficitaire à une position dominante au sein de l'industrie en ayant fait *des profits de l'ordre de six milliards de dollars!*

Comment a-t-elle fait? Elle a découvert que la façon dont les Américains percevaient la qualité des produits japonais, aussi frustrante soit-elle, pouvait être très instructive. Ainsi, Ford signa un contrat avec une firme japonaise pour qu'elle fabrique la moitié des transmissions de l'un de ses modèles de voitures, afin de pouvoir maintenir le volume de production. Puis, elle découvrit que les consommateurs américains exigeaient des transmissions japonaises, et qu'ils étaient même prêts à attendre et à payer plus cher pour ces transmissions! Cette attitude contraria un grand nombre de dirigeants de Ford, dont la première réaction fut: «Ma foi, c'est simplement une fausse croyance des gens de notre culture; ils sont conditionnés à réagir de cette façon.» Toutefois, sous la surveillance de Deming, on vérifia les transmissions Ford qui se révélèrent plus bruyantes et se brisèrent plus souvent que les transmissions japonaises, qui ne présentaient pratiquement ni problèmes, ni vibrations, ni bruits. Deming enseignait au personnel de Ford que la qualité coûtait toujours moins cher, ce qui allait à l'encontre de ce que la plupart des gens croyaient, c'est-à-dire que l'on ne pouvait atteindre qu'un certain niveau de qualité avant que les coûts ne fassent une escalade. Quand les experts démontèrent les transmissions Ford pour en évaluer toutes les pièces, ils constatèrent que toutes sans exception répondaient aux normes du manuel Ford; ces normes étaient aussi les mêmes que celles imposées aux Japonais. Or, un examen des transmissions japonaises ne révéla pratiquement *aucune* différence mesurable entre elles! En fait, il fallut les apporter dans un laboratoire et les inspecter au *microscope* pour détecter des différences.

Pourquoi la firme japonaise s'imposait-elle des normes de qualité plus élevées que celles stipulées par son contrat? Les Japonais croyaient que *la qualité était moins coûteuse;* que s'ils fabriquaient un produit de qualité, ils auraient non seulement des clients satisfaits, mais aussi des clients fidèles qui seraient prêts à attendre et à payer leur produit plus cher. Ils agissaient selon la même croyance fondamentale qui les avait conduits aux sommets des marchés mondiaux: s'engager à améliorer constamment leurs produits ainsi que la qualité de vie de leur clientèle. **Cette croyance est une exportation américaine que nous devrions peut-être rapatrier, afin de modifier l'orientation future de notre économie.**

Une croyance néfaste qui pourrait bien détruire notre force économique en tant que pays est ce que Deming appelle *la gestion par les chiffres réels.* Cette gestion s'appuie sur la croyance répandue au sein des entreprises

que les profits proviennent d'une réduction des coûts et d'une augmentation des revenus. Un exemple de cette situation se produisit quand une mévente frappa toute l'industrie automobile; Lynn Townsend assumait à cette époque la direction de la firme Chrysler. Townsend tenta immédiatement d'augmenter les revenus, mais surtout, il essaya de réduire les coûts. Comment? Il renvoya les deux tiers des ingénieurs. À court terme, il semblait avoir pris une décision judicieuse. Les profits grimpèrent en flèche et on traita Townsend en héros. Mais après quelques années, Chrysler connut de nouvelles difficultés financières. Que s'était-il passé? Certes, de nombreux facteurs entraient en jeu. Mais, à long terme, les décisions de Townsend ont peut-être détruit les éléments de qualité sur lesquels reposait la réussite de l'entreprise. Souvent les personnes qui nuisent aux entreprises sont récompensées, car elles obtiennent des résultats positifs à court terme. Parfois, il nous arrive de traiter les symptômes d'un problème tout en continuant d'en alimenter la cause. Il faut être prudent quand on interprète des résultats. Au contraire, l'un des facteurs qui a le plus contribué à sortir la firme Ford de son marasme a été son équipe de concepteurs, qui conçut une nouvelle voiture appelée Taurus. La qualité de cette voiture lança un nouvel idéal pour Ford, et les consommateurs lui firent honneur.

Quelle leçon pouvons-nous tirer de tout cela? Nos croyances en affaires et dans la vie gouvernent toutes nos décisions et, par conséquent, notre avenir. L'une des croyances globales les plus importantes que nous pouvons adopter veut que pour réussir et être heureux, nous devions améliorer constamment la qualité de notre vie et continuer de grandir et de prendre de l'expansion.

Les Japonais comprennent très bien ce principe. En fait, au Japon, il existe un terme qui, sous l'influence de Deming, revient sans cesse dans le langage, tant dans le domaine des affaires que dans celui des relations. C'est le terme *kaizen*. Ce mot signifie littéralement «amélioration constante», et les Japonais en émaillent leur langage. Ils parlent souvent du *kaizen* de leur déficit commercial, du *kaizen* de leurs chaînes de fabrication, du *kaizen* de leurs relations personnelles. Ainsi, ils cherchent constamment des façons de s'améliorer. De plus, le *kaizen* est fondé sur le principe de l'amélioration progressive, des améliorations simples. Mais les Japonais saisissent que de minuscules progrès apportés *quotidiennement* produisent en fin de compte des améliorations globales d'une qualité telle que la plupart des gens n'oseraient même pas l'imaginer. Les Japonais ont un dicton qui dit que: «Si vous n'avez pas vu un homme pendant trois jours, vous devriez l'observer de très près pour voir quels changements se sont produits en lui.» Ce qui est surprenant, mais qui n'a rien d'étonnant, c'est que le terme *kaizen* n'a pas d'équivalent dans notre langue.

Plus je constate l'influence du *kaizen* dans le milieu japonais des affaires, plus je comprends que c'est un principe directeur qui a eu une énorme influence sur ma propre vie. Ma détermination à m'améliorer constamment, à élever sans cesse mon idéal de vie est l'élément qui m'a rendu heureux et qui m'a permis de réussir. J'ai compris que nous avions tous besoin d'un mot pour polariser toutes nos énergies sur l'amélioration constante. Quand nous inventons un mot, nous lui prêtons une signification codée et créons une manière de penser. Les mots que nous employons constamment forment le tissu de notre pensée et influencent même nos décisions.

Ayant compris cela, je fabriquai donc un vocable mnémonique simple: CANI![m.d.], formé des quatre premières lettres des mots *Constant And Never-ending Improvement* (amélioration constante et sans fin). Je crois que le degré de succès dans notre vie est directement proportionnel à notre engagement envers CANI!, envers une amélioration constante et sans fin. Le principe CANI! ne se rapporte pas seulement aux affaires, mais concerne tous les aspects de notre vie. Les Japonais parlent souvent de la gestion de la qualité à l'échelle de l'entreprise. Je crois que nous devons tendre toute notre énergie vers CANI! dans nos affaires, nos relations personnelles, nos contacts spirituels, notre santé et nos finances. Comment apporter une amélioration constante et sans fin à chacun de ces domaines? Cela fait de la vie une aventure incroyable dans laquelle nous sommes déjà impatient d'atteindre le prochain niveau.

CANI! est une véritable discipline qu'on ne peut pratiquer uniquement de temps à autre, seulement quand on en a envie. Elle doit se traduire par un **engagement constant, soutenu par des actions.** L'essence de CANI! est une amélioration progressive, infime même et continuelle qui, à *long terme,* finit par produire un chef-d'œuvre aux proportions énormes. Si vous avez déjà visité le Grand Canyon, vous comprendrez ce que je veux dire. Vous êtes le témoin d'une imposante beauté qui est le fruit de changements échelonnés sur des millions d'années, alors que le fleuve Colorado et ses nombreux affluents n'ont cessé de sculpter la roche pour créer l'une des sept merveilles naturelles du monde.

La plupart des gens ne se sentent jamais en sécurité parce qu'ils craignent toujours de perdre ou leur emploi, ou leur argent, ou leur conjoint, ou leur santé, ou quelque chose d'autre. **La seule vraie sécurité dans la vie est de savoir si l'on s'améliore d'une façon ou d'une autre chaque jour que Dieu fait,** si l'on change de classe et que l'on est estimé de son employeur, de ses amis et de sa famille. **Je ne me soucie pas de *préserver* la qualité de ma vie, parce que je m'efforce chaque jour de *améliorer*.** Je cherche sans cesse à apprendre et à faire des distinctions

nouvelles et fortes sur les façons d'améliorer la vie des autres. Cela me rassure sur ma capacité d'apprendre, de me développer et de grandir.

CANI! ne signifie pas que vous n'affronterez plus jamais de difficultés. En fait, on peut seulement améliorer une chose quand on se rend compte qu'elle n'est pas tout à fait convenable, qu'elle n'est pas aussi parfaite qu'elle pourrait l'être. CANI! vous permet de découvrir les problèmes en puissance et de les résoudre avant qu'ils ne deviennent des tensions. Après tout, le meilleur moment pour tuer un «monstre», c'est quand il est petit.

En vertu de mon engagement personnel envers CANI!, je me pose les questions suivantes à la fin de chacune de mes journées: qu'ai-je appris aujourd'hui? Quelle contribution ou quelle amélioration ai-je apportée? Qu'est-ce que j'ai apprécié? Si vous améliorez chaque jour votre aptitude à jouir de la vie, celle-ci acquerra un degré de richesse dont la plupart des gens n'osent même pas rêver.

LES PETITES AMÉLIORATIONS SONT CRÉDIBLES ET, PAR CONSÉQUENT, RÉALISABLES!

Pat Riley, ex-membre des Lakers de Los Angeles, est le meilleur entraîneur de toute l'histoire de la National Basketball Association (NBA). Certains disent qu'il a eu de la chance d'avoir des joueurs aussi talentueux. Il est vrai que ses joueurs étaient incroyables, mais bien des gens ont les ressources nécessaires pour réussir mais ne réussissent pas toujours. L'aptitude au succès de Pat reposait sur son engagement envers CANI! En fait, il affirma qu'au début de la saison 1986, il se heurtait à un sérieux problème. Un grand nombre des joueurs avaient connu ce qu'ils croyaient être leur meilleure saison l'année précédente, bien qu'ils eussent tout de même perdu contre les Celtics de Boston. Alors qu'il cherchait un programme efficace destiné à inciter ses joueurs à atteindre un niveau d'excellence plus élevé, l'entraîneur opta pour le principe des petites améliorations. Il convainquit ses joueurs que le fait d'améliorer la qualité de leur meilleur jeu de un pour cent pouvait suffire à changer les résultats de leur jeu toute la saison. Ce pourcentage semblait ridicule, mais si 12 joueurs améliorent chacun de un pour cent leurs aptitudes dans cinq aspects différents du jeu, les efforts combinés de l'équipe contribuent à augmenter son efficacité de *60 pour cent.* Or, une différence globale de 10 pour cent permettrait sans doute à l'équipe de remporter le championnat. Le vrai mérite de cette philosophie, cependant, est

nouvelles et fortes sur les façons d'améliorer la vie des autres. Cela me rassure sur ma capacité d'apprendre, de me développer et de grandir.

CANI! ne signifie pas que vous n'affronterez plus jamais de difficultés. En fait, on peut seulement améliorer une chose quand on se rend compte qu'elle n'est pas tout à fait convenable, qu'elle n'est pas aussi parfaite qu'elle pourrait l'être. CANI! vous permet de découvrir les problèmes en puissance et de les résoudre avant qu'ils ne deviennent des tensions. Après tout, le meilleur moment pour tuer un «monstre», c'est quand il est petit.

En vertu de mon engagement personnel envers CANI!, je me pose les questions suivantes à la fin de chacune de mes journées: qu'ai-je appris aujourd'hui? Quelle contribution ou quelle amélioration ai-je apportée? Qu'est-ce que j'ai apprécié? Si vous améliorez chaque jour votre aptitude à jouir de la vie, celle-ci acquerra un degré de richesse dont la plupart des gens n'osent même pas rêver.

LES PETITES AMÉLIORATIONS SONT CRÉDIBLES ET, PAR CONSÉQUENT, RÉALISABLES!

Pat Riley, ex-membre des Lakers de Los Angeles, est le meilleur entraîneur de toute l'histoire de la National Basketball Association (NBA). Certains disent qu'il a eu de la chance d'avoir des joueurs aussi talentueux. Il est vrai que ses joueurs étaient incroyables, mais bien des gens ont les ressources nécessaires pour réussir mais ne réussissent pas toujours. L'aptitude au succès de Pat reposait sur son engagement envers CANI! En fait, il affirma qu'au début de la saison 1986, il se heurtait à un sérieux problème. Un grand nombre des joueurs avaient connu ce qu'ils croyaient être leur meilleure saison l'année précédente, bien qu'ils eussent tout de même perdu contre les Celtics de Boston. Alors qu'il cherchait un programme efficace destiné à inciter ses joueurs à atteindre un niveau d'excellence plus élevé, l'entraîneur opta pour le principe des petites améliorations. Il convainquit ses joueurs que le fait d'améliorer la qualité de leur meilleur jeu de un pour cent pouvait suffire à changer les résultats de leur jeu toute la saison. Ce pourcentage semblait ridicule, mais si 12 joueurs améliorent chacun de un pour cent leurs aptitudes dans cinq aspects différents du jeu, les efforts combinés de l'équipe contribuent à augmenter son efficacité de *60 pour cent.* Or, une différence globale de 10 pour cent permettrait sans doute à l'équipe de remporter le championnat. Le vrai mérite de cette philosophie, cependant, est

que chacun la croyait réalisable. Chacun était persuadé de pouvoir améliorer son propre jeu d'au moins un pour cent sur les cinq aspects principaux du jeu, et cette certitude consacrée à la poursuite de leurs objectifs incita les joueurs à mobiliser un potentiel encore plus grand. Ainsi, la plupart d'entre eux améliorèrent leur jeu d'au moins cinq pour cent, et beaucoup même améliorèrent leur jeu de 50 pour cent. Selon Pat Riley, l'année 1987 fut la saison la plus facile que l'équipe ait connue. CANI! donne des résultats positifs quand on s'y engage.

Rappelez-vous que la clé du succès est d'acquérir un sentiment de certitude, c'est-à-dire cette croyance qui vous permet de grandir et de tenter les actions nécessaires pour améliorer votre vie et celle de votre entourage. Peut-être avez-vous aujourd'hui la certitude que quelque chose est vrai, mais il faut se rappeler qu'à mesure que les années passent et que nous grandissons, nous serons exposés à de nouvelles expériences. Nous pourrions même adopter des croyances encore plus stimulantes, en abandonnant certains éléments dont nous étions certains autrefois. Comprenez que vos croyances peuvent changer à mesure que vous recueillez des références supplémentaires. L'essentiel, aujourd'hui, c'est de savoir si vos croyances actuelles vous inhibent ou vous stimulent. Prenez dès aujourd'hui l'habitude de vous concentrer sur les conséquences de toutes vos croyances. Renforcent-elles vos fondements en vous poussant à agir dans le sens que vous souhaitez ou vous paralysent-elles?

Car le calcul qu'il fait en lui-même, c'est lui.

PROVERBES 23,7

Nous avons appris de nombreuses choses sur les croyances, mais pour vraiment prendre notre vie en main, nous devons connaître les croyances que *nous utilisons déjà* pour nous guider.

Donc cessez immédiatement toute activité et amusez-vous pendant les dix prochaines minutes. Commencez à **énoncer en vrac toutes les croyances que vous possédez, tant celles qui vous stimulent que celles qui vous inhibent:** comme les petites croyances qui n'ont l'air de rien ou les croyances globales qui semblent faire toute la différence. Assurez-vous de ne pas omettre:

- Les **croyances conditionnelles** comme: «si je fais toujours de mon mieux, je réussirai» ou «si je suis vraiment passionné avec cette personne, elle me quittera.»

- Les **croyances globales** comme celles qui concernent les gens: «les gens sont fondamentalement bons» ou «les gens sont affreux», les croyances vous concernant, les croyances sur la chance, le temps, la pénurie et l'abondance.

Notez le plus grand nombre de croyances que vous pouvez imaginer pendant les dix prochaines minutes. Je vous en prie, faites-vous le cadeau de le faire tout de suite. Quand vous aurez terminé, je vous montrerai comment renforcer les croyances qui vous donnent du pouvoir et éliminer celles qui vous paralysent. Faites-le maintenant.

Avez-vous pris le temps de rédiger les deux listes, tant celle des croyances dynamisantes que celle des croyances paralysantes? Sinon, faites-le tout de suite!

Qu'avez-vous appris en faisant cet exercice? Maintenant, prenez un instant pour passer en revue vos croyances. Maintenant **encerclez les trois croyances les plus dynamisantes de votre liste.** Comment vous stimulent-elles? Comment renforcent-elles votre vie? Songez à leurs effets positifs cumulatifs sur vous. Il y a plusieurs années, j'avais dressé une liste comme celle-là et elle m'avait paru précieuse parce que j'y ai trouvé une croyance sous-utilisée. C'était la suivante: «**Je trouve toujours une façon de renverser la vapeur quand je m'engage à fond.**» En révisant ma liste, je me suis dit: «Voici une croyance que je dois renforcer et transformer en conviction.» Je suis enchanté de l'avoir fait, car moins d'un an plus tard, cette conviction fut ma bouée de sauvetage pendant l'une des périodes les plus dures de ma vie, alors que j'avais l'impression que tout s'écroulait autour de moi. Elle a non seulement maintenu mon esprit à flot, mais elle m'a également aidé à relever l'un des défis personnels et professionnels les plus difficiles qu'il m'ait été donné d'affronter. Cette seule croyance, ce seul sentiment de certitude m'a permis de trouver des moyens de rétablir la situation quand tout le monde affirmait que c'était impossible. Non seulement j'ai renversé la situation, mais mes plus grandes difficultés sont devenues mes meilleures occasions... et vous pouvez faire la même chose! Revoyez votre liste et renforcez votre intensité émotive et votre certitude que ces croyances sont vraies et réelles, afin qu'elles puissent guider vos comportements futurs.

Passons maintenant à vos croyances limitatives. En les relisant, établissez les conséquences qu'elles ont pour vous. **Encerclez les deux croyances les plus paralysantes.** Décidez maintenant une fois pour toutes que vous ne voulez plus payer le prix que ces croyances imposent à votre vie. Rappelez-vous que si vous vous mettez à douter de ces

croyances et à remettre en question leur validité, vous pouvez secouer leur pattes de référence afin qu'elles n'aient plus aucune influence sur vous. Renversez les certitudes qui soutiennent vos croyances paralysantes en vous **posant quelques-unes des questions suivantes:**

1. En quoi cette croyance est-elle ridicule ou absurde?
2. La personne de qui j'ai appris cette croyance est-elle un modèle valable dans ce domaine?
3. Quel coût affectif finirai-je par payer si je n'abandonne pas cette croyance?
4. Quel prix finirai-je par payer dans mes relations si je n'abandonne pas cette croyance?
5. Quel prix finirai-je par payer en matière de santé si je n'abandonne pas cette croyance?
6. Quel prix finirai-je par payer financièrement si je n'abandonne pas cette croyance?
7. Quel prix paieront ma famille et les êtres qui me sont chers si je n'abandonne pas cette croyance?

Si vous avez pris le temps de répondre à ces questions, vous constaterez peut-être que vos croyances se sont grandement affaiblies sous l'effet de cet examen minutieux. Maintenant, prenez pleinement conscience du prix de ces croyances et des coûts réels qu'elles entraîneront dans le futur si vous ne changez pas. Associez à ces croyances une douleur si intense que vous voudrez vous en débarrasser pour toujours et puis, décidez de le faire maintenant.

Enfin, on ne peut se débarrasser d'un modèle sans le remplacer par un autre. Ainsi, **écrivez maintenant des substituts aux deux croyances limitatives que vous venez d'éliminer.** Quelle est leur antithèse? Par exemple, si l'une d'elles était la suivante: «Je ne peux pas réussir parce que je suis une femme», votre nouvelle croyance peut être: «Parce que je suis une femme, je possède des ressources dont aucun homme ne pourrait même jamais rêver!» Quelles références peuvent soutenir cette idée afin que vous puissiez commencer à en être certain? Au fur et à mesure que vous renforcerez cette croyance, elle gouvernera votre comportement d'une manière tout à fait nouvelle et plus stimulante.

Si vous n'obtenez pas les résultats que vous voulez dans votre vie, je vous propose de vous demander: «Que devrais-je croire pour réussir?» Ou «qui réussit déjà dans ce domaine et quelles différences y a-t-il entre les croyances de ces personnes et les miennes sur ce qui est possible?» Ou «que doit-on croire pour réussir?» Vous pourriez très bien découvrir la

croyance clé qui vous échappait. Si vous souffrez ou affrontez des difficultés, ou si vous êtes frustré ou furieux, il se peut que vous vous demandiez ce à quoi vous devriez croire pour éprouver ces sentiments. Le miracle de ce processus simple, c'est qu'il mettra au jour des croyances que vous ne soupçonniez même pas en vous. Par exemple, si vous êtes déprimé, demandez-vous: «À quoi devrais-je croire pour me sentir déprimé?» et vous découvrirez sans doute une croyance qui a un lien avec le futur comme: «Les choses ne s'amélioreront jamais» ou «c'est sans espoir». En formulant ces croyances à haute voix, vous penserez peut-être: «Je ne crois pas cela! Je me sens mal maintenant, mais je sais que cela ne durera pas toujours. Cela aussi passera.» Ou encore, peut-être que vous déciderez que croire ses problèmes insolubles est tout à fait destructeur et déciderez de vous débarrasser à tout jamais de cette croyance.

Pendant que vous examinez ces croyances limitatives, remarquez le changement qui survient dans vos sentiments. Comprenez, croyez que si vous modifiez la **signification** d'un événement dans votre esprit, vos sentiments se transformeront, ce qui vous poussera à modifier vos actions et, par le fait même, votre avenir. Tout changement dans la façon dont vous interprétez une situation jouera sur vos décisions. Rappelez-vous que **rien dans la vie n'a de signification autre que celle qu'on lui prête.** Donc, assurez-vous de choisir **consciemment** les significations qui concordent le plus avec l'avenir que vous vous êtes fixé.

Les croyances ont l'étrange pouvoir de créer ou de détruire. À mon avis, vous avez choisi ce livre parce que vous avez décidé, au plus profond de vous-même, de ne rien accepter de moins que le meilleur de ce dont vous êtes capable. Voulez-vous vraiment exploiter le pouvoir de créer cette image que vous voulez plutôt que de détruire vos rêves? Alors, apprenez à choisir les croyances qui vous dynamisent; créez des convictions qui vous mènent dans le sens du destin qui fait appel à votre potentiel le plus élevé. Votre famille, votre travail, votre collectivité et votre pays ne méritent pas moins.

LA DIRECTION ET LE POUVOIR DES CROYANCES

Les chefs sont des gens dont la vie est gouvernée par des croyances dynamisantes et qui enseignent aux autres comment exploiter leurs pleines capacités en modifiant les croyances qui les limitent. J'ai été profondément impressionné par l'un d'eux, un professeur du nom de Marva Collins. Vous avez peut-être vu l'émission *60 Minutes* ou le film qui a été tourné sur elle. Il y a 30 ans, Marva utilisa son pouvoir personnel et décida d'influencer son

avenir en contribuant au bien-être des enfants. Quand elle obtint son premier emploi d'enseignante dans un quartier considéré par beaucoup comme un ghetto de Chicago, ses élèves de deuxième année avaient déjà décidé qu'ils ne *voulaient* rien apprendre. Or, voici un point que je soulignerai encore et encore dans ce livre: quand deux personnes se rencontrent, celle qui a pris une vraie décision, qui est la plus fermement résolue, finira par influencer l'autre, pourvu qu'elles établissent une relation. La mission de Marva était d'influencer la vie de ces enfants. Elle ne croyait pas simplement qu'elle pouvait les influencer; elle était profondément et passionnément convaincue qu'elle les *influencerait*. Elle avait décidé de tout essayer. Confrontée à des enfants souffrant de dyslexie et de divers autres problèmes de comportement ou d'apprentissage, elle résolut que le problème n'était pas les enfants eux-mêmes, mais bien la façon de leur enseigner. On ne leur présentait jamais de véritables défis. On ne les avait jamais incités à se dépasser et à découvrir ce qu'ils étaient ou ce dont ils étaient capables et, par conséquent, ils ne savaient pas ce que c'était. En effet, les êtres humains réagissent au défi, et ces enfants, à son avis, avaient davantage besoin de défi que de n'importe quoi d'autre.

Elle jeta donc tous leurs vieux manuels à la poubelle et se mit à leur enseigner Shakespeare, Sophocle et Tolstoï. Les autres professeurs disaient: «Ce n'est pas possible. Ces enfants n'y comprendront rien.» Et, comme vous pouvez vous en douter, bon nombre d'entre eux s'attaquèrent à Marva en disant qu'elle allait détruire la vie de ses élèves. Mais ceux-ci non seulement comprenaient ce qu'elle enseignait, mais le travail leur réussissait. Pourquoi? Parce que Marva croyait ardemment au caractère particulier de l'esprit de chaque enfant et en sa capacité d'apprendre n'importe quoi. Elle leur parlait avec tant d'efficacité et d'amour qu'elle les stimula à croire en eux; pour certains d'entre eux, c'était la première fois de leur courte vie. Les résultats qu'elle obtint régulièrement au cours de ces décennies sont extraordinaires.

La première fois que j'ai rencontré Marva, c'était à la Westside Preparatory School, l'école privée qu'elle a fondée en marge du système scolaire de la ville de Chicago. Après notre rencontre, je décidai d'interviewer quelques-uns de ses élèves. Le premier que je rencontrai était un petit bonhomme de quatre ans qui arborait un sourire radieux. Je lui serrai la main. «Salut! Je m'appelle Tony Robbins», lui dis-je. «Bonjour, M. Robbins, je m'appelle Talmadge E. Griffin et j'ai quatre ans. Que désirez-vous savoir?» répondit-il. «Dis-moi, Talmadge, qu'as-tu étudié ces jours-ci?», ai-je répliqué. «Bien des choses, M. Robbins» dit-il. «Oui, mais quels livres as-tu lus dernièrement?» ai-je insisté. «Je viens de terminer *Des souris et des hommes*, de John Steinbeck.» J'ai été très impressionné, je vous assure. Je

lui demandai de quoi traitait ce livre en imaginant sa réponse: cela parle de deux gars du nom de George et Lenny... Il répondit: «Eh bien! le principal protagoniste est...» À cet instant précis, j'ai cru! Puis je lui demandai ce que ce livre lui avait appris. Il répondit: «M. Robbins, j'ai fait plus qu'apprendre de ce livre. Ce livre a *imprégné mon âme.*» J'éclatai de rire et lui demandai ce que voulait dire «imprégner». «Se diffuser partout, répondit-il, en poursuivant avec une définition plus complète que celle que je pourrais vous donner. Alors, je lui demandai: «Qu'est-ce qui t'a tant touché dans ce livre, Talmadge?»

«M. Robbins, répondit-il, j'ai remarqué dans le récit que les enfants ne jugent jamais personne en fonction de la couleur de leur peau. Seuls les adultes le font. Ce que cela m'a appris, c'est que même quand je serai grand, je n'oublierai jamais les leçons d'un enfant.»

Mes yeux commençaient à se mouiller parce que je comprenais que Marva Collins inculquait à ce garçon et à tant d'autres les croyances puissantes qui continueront d'influencer ses décisions toute sa vie. Marva améliorait la qualité de vie de ses élèves en se servant des trois principes directeurs dont j'ai parlé au début de ce livre: elle les incitait à élever leur idéal, elle les aidait à adopter des croyances nouvelles et stimulantes qui les obligeaient à dépasser leurs vieilles limites et, enfin, elle renforçait tout cela avec les aptitudes et les stratégies nécessaires pour réussir toute sa vie. De ce fait, ses élèves étaient non seulement de plus en plus confiants, mais compétents. Leurs résultats scolaires étaient frappants et les effets cumulatifs de cet enseignement sur leur vie de tous les jours étaient profonds.

Enfin, je demandai à Talmadge: «Quelle est la chose la plus importante que Mme Collins t'ait apprise?» Il me dit: «La chose la plus importante que m'ait apprise Mme Collins, c'est que **LA SOCIÉTÉ PEUT PRÉDIRE MON DESTIN, MAIS JE SUIS LE SEUL À POUVOIR L'INFLUENCER!»**

Peut-être avons-nous tous besoin de retenir ces leçons d'un enfant. Avec les croyances que le jeune Talmadge a exprimées si magnifiquement, je vous assure que ses camarades et lui auront une magnifique occasion de mener leur vie en créant l'avenir qu'ils désirent plutôt que celui qu'appréhendent la plupart des gens.

Passons maintenant en revue ce que nous avons appris jusqu'ici. Nous savons qu'il existe un pouvoir en nous qui doit être éveillé. Ce pouvoir commence par la faculté de prendre les décisions conscientes qui influenceront notre avenir. Toutefois, il existe une croyance de base que nous devons explorer et résoudre, et nous découvrirons ce qu'elle est en répondant à la question...

CHAPITRE 5

Peut-on changer instantanément?

Je vais vous faire connaître un mystère.
Nous ne mourrons pas tous, mais tous nous serons
transformés, en un instant, en un clin d'œil...

ÉPÎTRE AUX CORINTHIENS 15,51

DEPUIS TOUJOURS, j'ai rêvé de pouvoir aider les gens à changer les différents aspects de leur vie. Instinctivement, et très jeune, je compris que pour aider les autres à changer, je devais pouir changer moi-même. Déjà à l'école élémentaire, je cherchais dans livres et les cassettes les connaissances qui, je le croyais, pouvaient enseigner les principes essentiels de la transformation des émotions et comportement humain.

Certes, je voulais améliorer certains aspects de ma propre vie: trour une motivation, m'efforcer de la mettre en œuvre pour agir, apprene à jouir de la vie, à communiquer et à nouer des liens avec les autres. gnore exactement pour quelles raisons, mais j'associais le plaisir au fait pprendre et de partager des connaissances qui pouvaient améliorer la alité de vie des gens et qui pouvaient les amener à m'apprécier et, urquoi pas, à m'aimer. En conséquence, quand j'entrai au secondaire, m'appelait «le gars des solutions». Quand il y avait un problème, c'est oi qu'on venait voir et je tirais une grande fierté de ce titre.

Plus j'apprenais, plus je voulais apprendre. Mon désir de comprendre mment influencer les émotions et le comportement humain se transfora en obsession. Je suivis un cours de lecture rapide et j'acquis un vorace pétit pour les livres. Je lus près de 700 livres en quelques années, et

presque tous portaient sur le développement humain, la psychologie, les influences et le développement physiologique. Je voulais connaître *tout* ce qu'il était possible de connaître sur la façon d'améliorer la qualité de notre vie et je tentai d'en appliquer immédiatement les principes à ma propre vie, tout en les partageant avec d'autres. Je ne me limitais pas aux livres. Je devins un passionné des cassettes sur la motivation et, à l'école secondaire toujours, j'économisais pour assister à différents séminaires de croissance personnelle. Vous vous doutez bien que j'eus bien vite l'impression d'entendre toujours les mêmes messages sans cesse reformulés. Il me semblait qu'il n'y avait plus rien de nouveau et je devins quelque peu blasé.

Peu après mon vingt-et-unième anniversaire cependant, je fus confronté à une série de techniques susceptibles de transformer notre vie instantanément: des techniques simples comme la Gestalt-thérapie et des méthodes d'influence comme l'hypnose éricksonienne et la programmation neuro-linguistique. Quand je constatai que ces outils pouvaient vraiment aider les gens à réaliser *en quelques instants* des changements qui prenaient autrefois des mois, des années ou même des décennies, je les pris pour paroles d'Évangile et décidai de consacrer toute mon énergie à leur apprentissage. Et je ne m'arrêtai pas là; dès que j'en avais appris une, je la mettais immédiatement en pratique.

Je n'oublierai jamais la première semaine de formation que j'ai eue en programmation neuro-linguistique. Nous apprenions par exemple la façon d'éliminer une phobie de toute une vie en moins d'une heure; un changement qui, dans le cadre de nombreuses thérapies traditionnelles, pouvait exiger plus de cinq ans d'effort! Le cinquième jour, je me tournai vers les psychologues et les psychiatres présents dans la classe et lançai: «Hé, les gars, trouvons des phobiques et guérissons-les!» Ils me regardèrent comme si j'étais devenu fou. Ils me firent clairement comprendre que je n'avais aucune éducation, que nous devions d'abord terminer notre programme de six mois et passer des examens, et que c'est seulement en cas de réussite que nous pourrions mettre à profit nos connaissances!

Comme je n'étais pas prêt à attendre, je décidai de faire carrière en participant à des émissions de radio et de télévision dans l'ensemble du Canada puis aux États-Unis. Chaque fois, je parlais de ces techniques de transformation et expliquais clairement que si nous voulions changer notre vie, que nous fussions esclave d'une habitude paralysante ou d'une phobie depuis plusieurs années, nous pouvions modifier ce comportement ou ce modèle affectif *en quelques minutes,* même si nous avions tenté depuis des années de le faire.

Ce concept était fondamental. De plus, je soutenais passionnément que **tous les changements se produisent instantanément.** En

effet, la plupart d'entre nous attendent certains événements avant de *décider* de changer. Si nous comprenions vraiment le fonctionnement du cerveau, nous pourrions stopper le processus interminable qui nous pousse à analyser le pourquoi des choses et, si nous pouvions simplement changer nos associations avec la douleur et le plaisir, nous pourrions tout aussi aisément modifier le conditionnement de notre système nerveux et prendre *immédiatement* notre vie en main. Comme vous l'imaginez sans doute, ce jeune sans doctorat qui faisait des déclarations controversées à la radio heurtait la sensibilité de certains professionnels de la santé mentale exerçant leur profession selon les méthodes traditionnelles. Quelques psychiatres et psychologues me critiquèrent, et plusieurs le firent à la radio.

C'est ainsi que j'appris à édifier ma carrière dédiée à la transformaion des gens en utilisant deux principes: la *technique* et le *défi*. J'étais onscient de posséder une meilleure technique, une manière plus fficace pour créer des changements, fondée sur une compréhension esentielle du comportement humain, et que la plupart des psychologues raditionnels ignoraient. Je pensais aussi que si je pouvais atteindre mes bjectifs ainsi que ceux de mes clients, je pouvais trouver une façon de enverser n'importe quelle situation.

Un psychiatre me qualifia de charlatan et de menteur et m'accusa le faire de fausses déclarations. Je lui demandai de mettre son pessinisme de côté et de me donner la chance de travailler avec l'un de ses atients qu'il n'avait pas réussi à changer après plusieurs années de traail. C'était audacieux de ma part et il commença par refuser. Mais, par n léger effet de levier (dont je parlerai au chapitre suivant), je finis par convaincre de laisser une patiente venir seule à l'un de mes ateliers ratuits et de me permettre, devant les participants, de travailler avec lle. En 15 minutes, je réussis là où le psychiatre qu'elle consultait deuis sept ans avait échoué: j'effaçais complètement chez elle sa peur des rpents. Le moins qu'on puisse dire, c'est que le psychiatre était stupéit. Mais le plus important, ce sont les références que je créai ainsi et assurance que j'ai acquise sur la valeur de mes aptitudes. Je devins omplètement dingue! Je me mis à parcourir le pays pour montrer aux ens avec quelle rapidité on pouvait changer. Je découvris que peu imorte où j'allais, je me heurtais au scepticisme des gens. Mais, comme je ouvais obtenir des résultats visibles, je pus non seulement susciter leur térêt, mais également les inciter à mettre en pratique dans leur propre e les principes que j'avançais.

Comment se fait-il que la plupart des gens pensent qu'il faut beauoup de temps pour changer? L'une des raisons, provient de ce que la

plupart des gens ont déjà essayé de changer par la seule force de leur volonté et ont échoué. En conséquence, ils présument que les changements importants doivent prendre beaucoup de temps et sont très difficiles à effectuer. En fait, le changement est difficile uniquement parce que la plupart d'entre nous ne savent pas *comment* changer! Nous ne possédons pas de stratégie efficace. La volonté à elle seule ne suffit pas quand on veut obtenir un changement durable.

La deuxième raison pour laquelle nous ne changeons pas rapidement est que notre culture nous inculque un ensemble de croyances qui nous empêchent d'employer nos propres aptitudes inhérentes. De par notre culture, nous faisons des associations négatives avec l'idée d'un changement instantané. Pour la plupart, un changement instantané signifie qu'on n'avait pas de problème au départ. Si on peut changer aussi facilement, pourquoi ne pas l'avoir fait il y a une semaine, un mois, un an, et ainsi cesser de se plaindre?

Par exemple, avec quelle rapidité peut-on se remettre de la perte d'un être cher et se sentir différent? Physiquement, nous possédons la capacité de le faire dès le lendemain. Mais nous ne le faisons pas. Pourquoi? Parce que nous avons un ensemble de croyances culturelles qui prétendent que nous devons *être affligé* pendant une certaine période. Pendant combien de temps? Tout dépend de la façon dont nous sommes conditionnés. Ainsi, si le lendemain du décès d'un être cher, vous ne pleurez pas, cela signifie-t-il que vous n'avez pas beaucoup de chagrin? D'une part, votre entourage en arriverait à la conclusion que vous n'aimiez pas la personne disparue. D'autre part, à cause de votre conditionnement culturel, vous pourriez vous aussi croire que vous ne l'aimiez pas. Croire que l'on peut surmonter une perte aussi facilement est trop pénible. Nous préférons la douleur de l'affliction à devoir changer nos émotions jusqu'à ce que nous soyons convaincu que nous respectons les règles et les normes culturelles.

En réalité, certaines cultures *célèbrent* la mort des leurs! Pourquoi? Parce qu'ils croient que Dieu sait toujours quel est le meilleur moment pour que nous quittions la terre et que cette mort est une élévation. Ils croient aussi que si vous pleurez la mort de quelqu'un, vous ne révélez que votre manque de compréhension de la vie de même que votre égoïsme. Comme cette personne se trouve dans un endroit meilleur, c'est sur vous-même et non sur elle que vous vous apitoyez. Ils associent le plaisir à la mort et la souffrance au chagrin de sorte que ce dernier ne fait pas partie de leur culture. Je ne dis pas qu'il est mauvais ou incorrect d'avoir du chagrin. Je dis simplement que nous devons comprendre que le chagrin est fondé sur notre

croyance selon laquelle il faut beaucoup de temps pour surmonter la perte d'un être cher.

En prononçant des conférences d'un bout à l'autre du pays, je ne cessais d'encourager les gens à faire des changements propres à transformer leur vie, souvent en moins de trente minutes. Il ne faisait aucun doute que je suscitais des controverses, et plus j'obtenais de succès, plus j'étais assuré et intense. En fait, il m'arrivait de confronter les gens et de me montrer plus que suffisant. Je commençais à faire de la thérapie en privé afin d'aider les gens à transformer leur vie, puis j'entrepris de donner des séminaires. En quelques années, je voyageais trois semaines sur quatre, m'engageant sans cesse et donnant le meilleur de moi-même en m'efforçant d'affiner mon aptitude à influencer de la meilleure façon possible le plus grand nombre de personnes dans le plus court laps de temps. Les résultats que j'obtins devinrent en quelque sorte légendaires. Finalement, les psychiatres et les psychologues cessèrent de m'attaquer et manifestèrent le désir d'apprendre mes techniques pour les employer avec leurs propres patients. En même temps, mon attitude changea et je devins plus pondéré. Mais je n'ai jamais perdu mon désir *passionné* d'aider le plus grand nombre de personnes possible.

Un jour, il y a environ quatre ans et demi, peu après la publication de *Pouvoir illimité,* j'autographiais mes livres à la fin d'un séminaire que j'avais donné à San Francisco. Pendant ce temps, je réfléchissais aux incroyables récompenses que m'avaient values les résolutions que j'avais prises pendant mes études secondaires: résolution de grandir, de me développer, de contribuer au bien-être des autres et, par conséquent, de changer leur vie. En voyant tous ces visages souriants tournés vers moi, je me rendais compte que j'étais profondément reconnaissant d'avoir acquis des aptitudes susceptibles d'aider les autres à modifier pratiquement tous les aspects de leur vie.

Enfin, comme le dernier groupe de lecteurs se dispersait, un homme s'approcha de moi et me demanda si je le reconnaissais. Comme j'avais vu des milliers de personnes au cours de ce seul mois, je dus admettre que non. Il me dit: «Réfléchissez un peu.» L'ayant examiné pendant quelques minutes, un déclic se fit dans mon esprit. Je dis: «New York, non?» «Dans le mille», répondit-il. «Je vous avais donné une consultation pour vous aider à vous débarrasser de votre habitude de fumer.» Il acquiesça d'un signe de tête. «Fichtre! dis-je, cela fait un siècle! Comment allez-vous?» Il enfonça sa main dans sa poche, en tira un paquet de Marlboro qu'il pointa vers moi avec un regard accusateur en disant: «Vous avez *échoué!*» Puis, il se lança dans une longue tirade sur mon échec à le «programmer» efficacement.

Je dois reconnaître que j'étais déconcerté! Après tout, j'avais fondé ma carrière sur une volonté ferme de me dépenser pour les autres, de relever des défis et de stimuler les autres, de *tout* tenter pour créer des changements durables et efficaces à la vitesse de l'éclair. Comme cet homme continuait à me fustiger de mon inefficacité à «guérir» son tabagisme, je me demandais ce qui avait bien pu échouer. Se pouvait-il que mon ego eût surpassé ma véritable aptitude? Petit à petit, je commençais à me poser des questions plus judicieuses: que pouvais-je apprendre de cette situation? Que se passait-il au juste? «Que s'est-il passé après que nous ayons eu notre consultation?» lui demandai-je. Il répondrait certainement qu'il avait recommencé à fumer une semaine ou deux après la thérapie. En fait, il avait cessé de fumer pendant deux *ans* et demi, après une consultation de moins d'une heure! Mais un jour, il prit une bouffée et, aujourd'hui, il fumait à nouveau quatre paquets par jour et me blâmait de la fragilité du changement produit en lui.

Tout à coup, je compris: cet homme n'avait pas tout à fait tort. Après tout, j'avais enseigné ce que j'appelais la «programmation neuro-linguistique». Pensez au mot «programmation». Il laisse supposer que vous pouvez simplement venir me voir pour que je vous programme et que tout baignera dans l'huile à partir de ce moment-là. Vous n'aviez pas besoin de *faire* quoi que ce soit! Fort de mon désir d'aider les gens au plus profond d'eux-mêmes, j'avais commis la même erreur que j'avais constatée chez les autres chefs de file de la croissance personnelle: j'avais commencé à assumer la responsabilité de changer les autres.

Ce jour-là, je compris que j'avais par inadvertance confié la responsabilité à la mauvaise personne, en l'occurrence moi, et que cet homme, ou n'importe lequel des milliers de personnes avec lesquelles j'avais travaillé, pouvait aisément retourner à ses anciens comportements s'il se heurtait à une difficulté suffisamment grande, parce qu'il me considérait, moi, comme le responsable de sa transformation. Quand les choses ne marchaient pas, il lui suffisait d'en rejeter la faute sur un tiers. C'était très pratique. Il n'assumait aucune *responsabilité personnelle* et, par conséquent, n'éprouvait aucune *souffrance* s'il ne persévérait pas dans son nouveau comportement.

Face à cette nouvelle perspective, je résolus de modifier l'appellation de la technique que j'employais. J'abandonnai le terme «programmation» car, si je continue d'employer bien des techniques propres à la programmation neuro-linguistique, je crois cependant qu'il n'est pas exact. Le terme **conditionnement** est plus approprié aux changements à long terme. Cette idée se renforça quand, quelques jours plus tard, ma femme fit venir un accordeur pour notre nouveau piano à queue. Cet homme était un véritable artiste. Il travailla sur chaque corde pen-

dant des heures et des heures, les ajustant, de façon à leur donner la tension idéale pour créer une vibration parfaite. À la fin de la journée, le piano rendait un son magnifique. Quand je m'enquis du prix de son travail, il répondit: «Ne vous en faites pas, je vous apporterai une facture à ma prochaine visite.»

— Votre prochaine visite? Que voulez-vous dire?

— Je reviendrai demain, puis une fois par semaine pendant un mois. Je reviendrai ensuite tous les trois mois pour le reste de l'année, parce que vous habitez près de l'océan.

— De quoi parlez-vous? N'avez-vous pas déjà fait tous les ajustements nécessaires sur le piano? N'est-il pas parfaitement accordé?

— Oui, mais les cordes sont fortes; pour qu'elles conservent une tension parfaite, il faut les *conditionner*. Je dois revenir pour les resserrer régulièrement jusqu'à ce que chaque corde conserve la bonne tension.

Je songeai: «Quel métier!» mais j'appris également une merveilleuse leçon ce jour-là.

Voilà exactement ce qu'il faut faire pour créer un changement à long terme. **Une fois le changement réalisé, il faut le renforcer *séance tenante*. Puis, il faut *conditionner son système nerveux* à réussir, non pas une seule fois, mais bien *tout le temps*.** Vous n'assisteriez pas à une séance de danse aérobique pour dire ensuite: «Bon, j'ai maintenant un corps magnifique et je serai en santé toute ma vie!» Il en va de même pour vos émotions et votre comportement. Nous devons nous conditionner à réussir, à aimer, à surmonter nos peurs. Grâce à ce conditionnement, nous pouvons acquérir des modèles qui nous conduiront automatiquement au succès, notre vie durant.

Nous devons nous rappeler que la douleur et le plaisir influencent et peuvent *modifier* tous nos comportements. Tout conditionnement exige que nous comprenions comment nous servir de la douleur et du plaisir. Au prochain chapitre, vous vous familiariserez avec la science que j'ai élaborée pour créer tous les changements que vous souhaitez dans la vie. Je l'appelle **science du conditionnement neuro-associatif** (**Science of Neuro-Associative Conditioning**m.d.) Qu'est-ce au juste? **Le conditionnement neuro-associatif est un processus progressif qui vise à conditionner notre système nerveux à associer le plaisir aux situations vers lesquelles on tend constamment et la douleur aux situations à éviter, afin de réussir sans effort constant ni volonté.** Rappelez-vous que ce sont les sentiments que nous avons été *conditionnés* à associer à notre système nerveux, nos neuro-associations, qui déterminent nos émotions et nos comportements.

Si on contrôle ses neuro-associations, c'est sa vie qu'on prend en charge. Ce chapitre vous montrera comment conditionner vos neuro-

associations de telle sorte que vous serez stimulé à agir et à produire les résultats dont vous avez toujours rêvé. Il vise à vous donner le tour de main nécessaire pour créer des changements constants et durables.

Les choses ne changent pas; c'est nous qui changeons.

HENRY DAVID THOREAU

Quels sont les deux changements que tout le monde souhaite dans la vie? **N'est-il pas vrai que nous voulons tous transformer soit 1) ce que nous *éprouvons* à l'égard de diverses situations ou 2) nos *comportements*?** Si quelqu'un a traversé une épreuve (a été victime de violence sexuelle étant enfant ou a été violenté, a perdu un être cher, ou ne s'estime pas), il continuera de souffrir tant que les sensations qu'il associe à lui-même, à ces événements ou situations ne changeront pas. De même, si une personne mange ou boit trop, fume ou prend de la drogue, elle doit modifier tout un ensemble de comportements. Cela ne peut se faire que si elle associe de la douleur à ses anciens comportements et du plaisir aux nouveaux.

Cela paraît simpliste, mais j'ai découvert que pour créer un véritable changement, un changement durable, nous devons élaborer un système précis qui nous permettra d'employer toutes les techniques de changement que nous apprenons, et elles sont nombreuses. Je puise chaque jour de nouvelles aptitudes et de nouvelles techniques dans diverses sciences. Je continue d'employer de nombreux procédés concernant la programmation neurolinguistique, ou propres à Erickson, procédés que j'ai utilisés dès le début de ma carrière; mais je les emploie toujours en respectant les six étapes fondamentales de la science du conditionnement neuro-associatif. J'ai créé cette science afin de pouvoir utiliser n'importe quelle technique de transformation. Ce qu'elle apporte, en réalité, c'est une construction spécifique, soit un ordre et une séquence, qui régit l'emploi de n'importe quel ensemble d'aptitudes visant à produire un changement durable.

Vous vous rappelez certainement qu'au premier chapitre, j'ai dit que pour opérer un changement à long terme, il faut avant tout modifier ses croyances. **La première croyance à laquelle il faut souscrire pour créer un changement rapide est celle qui veut que nous puissions changer instantanément.** Ici encore, la plupart des gens dans notre société associent inconsciemment une grande souffrance à l'idée de pouvoir changer rapidement. D'une part, nous désirons ce changement rapide et, d'autre part, notre conditionnement culturel nous en-

seigne qu'un changement rapide signifie que nous n'avons peut-être jamais eu de problème. Peut-être faisions-nous semblant ou étions-nous paresseux. Nous devons croire que nous pouvons changer instantanément. Après tout, si nous pouvons créer un problème en un instant, nous devrions pouvoir le régler aussi en un instant! Tout comme moi, vous savez pertinemment que quand on finit par changer, on change en un instant, n'est-ce pas? Il y a un moment précis où se produit le changement. Pourquoi ne pas faire en sorte que cet instant arrive *maintenant?* En général, c'est *se préparer au changement* qui prend du temps. Vous connaissez sans doute la blague suivante:

— *Combien faut-il de psychiatres pour changer une ampoule?*
— *Un seul... mais c'est très cher, cela prend beaucoup de temps, et encore faut-il que l'ampoule veuille bien changer.*

Foutaises! Nous devons nous préparer à changer, devenir nos propres conseillers et prendre notre vie en mains.

La seconde croyance qu'il faut adopter pour opérer un changement à long terme est que nul autre que nous n'est responsable de ce changement. En fait, pour créer un changement durable, il faut que les trois croyances suivantes soient respectées:

Premièrement, il faut croire qu'une chose *doit* changer, non qu'elle devrait ou pourrait changer, mais qu'elle doit *absolument* changer. Trop souvent, nous entendons dire: «Je *devrais* me libérer de ce ardeau», «Temporiser est une vilaine habitude», «Je devrais améliorer nes relations». Or, vous savez très bien qu'on peut se noyer dans les «je levrais» sans que sa vie change pour autant! C'est seulement quand une hose devient une nécessité absolue que nous commençons vraiment à aire le nécessaire pour modifier la qualité de notre vie.

Deuxièmement, il faut croire non seulement que les choses oivent changer, mais encore que «nous» devons les changer. Nous devons nous percevoir comme une source de changement, sinon ous devrons toujours faire appel à un tiers pour agir à notre place et urons toujours un bouc émissaire en cas d'échec. Nous devons être la ource de notre changement pour que celui-ci soit durable.

Troisièmement, il faut croire que l'on peut effectuer le changement désiré. Si nous ne le croyons pas, comme nous l'avons déjà entionné au chapitre précédent, nous n'avons aucune chance d'aller squ'au bout pour réaliser nos désirs.

Ainsi, sans ces trois croyances fondamentales, je peux vous assurer ue tous les changements que vous réaliserez ont peu de chances de

durer. Ne vous méprenez pas sur mes paroles: il est toujours bon de s'adresser à un entraîneur compétent (un expert, un thérapeute, un conseiller, quelqu'un qui a déjà obtenu de bons résultats avec de nombreuses autres personnes) qui nous aidera à prendre les mesures nécessaires pour vaincre notre phobie, pour cesser de fumer ou pour maigrir. Mais, en fin de compte, **vous devez être la source de votre changement.**

Mon entretien avec le fumeur qui avait fait une rechute fit naître en moi de nouvelles interrogations sur les causes du changement. Pourquoi étais-je si efficace depuis des années? Qu'est-ce qui me différenciait de ceux qui avaient tenté d'aider les mêmes personnes, qui avaient les mêmes intentions que moi mais n'obtenaient pas les mêmes résultats? Et quand je tentais d'opérer un changement chez quelqu'un et que j'échouais, à quoi cela était-il dû? Qu'est-ce qui m'avait empêché de réaliser le changement que je m'étais déjà engagé à réaliser chez cette personne?

Puis, je me posai des questions plus générales, comme: «Qu'est-ce qui est à l'origine du changement dans toute forme de thérapie?» Toutes les thérapies donnent parfois de bons résultats et parfois de mauvais résultats. Je notai également deux points intéressants: certaines personnes consultaient des thérapeutes que je n'estimais pas très compétents, mais qui réussissaient quand même à opérer le changement désiré en un très court laps de temps. D'autres consultaient des thérapeutes que je jugeais excellents, mais ils ne réussissaient pas à obtenir les résultats souhaités à court terme.

Après avoir observé des milliers de transformations et recherché leur dénominateur commun, j'ai soudain trouvé: nous pouvons analyser nos problèmes pendant des années, mais **rien ne change tant que nous ne modifions pas les sensations que nous attachons à une expérience dans notre système nerveux;** nous avons la capacité de le faire rapidement et avec force si nous comprenons...

LE POUVOIR DE NOTRE CERVEAU

Quel magnifique cadeau nous avons reçu à la naissance! Notre cerveau peut, semble-t-il, nous aider à accomplir pratiquement tout ce que nous désirons. Sa capacité est quasiment insondable. Comme la plupart d'entre nous connaissent mal son fonctionnement, attardons-nous brièvement sur cet outil de pouvoir inégalé, ainsi que sur la façon dont nous pouvons le conditionner pour produire régulièrement les résultats que nous recherchons dans la vie.

Saviez-vous que votre cerveau attend impatiemment chacun de vos ordres pour le mettre à exécution, et ce, quel qu'il soit? Tout ce qu'il lui faut, c'est un peu de combustible: l'oxygène de votre sang et un peu de glucose. Par sa complexité et son pouvoir, le cerveau défie notre technologie informatique, même la plus avancée. Il peut traiter jusqu'à 30 milliards de bits d'information par seconde et comprend l'équivalent de 10 000 kilomètres de fils et de câbles. Le système nerveux de l'homme renferme environ 28 milliards de neurones (cellules nerveuses qui servent à transmettre les influx). Sans neurones, notre système nerveux serait incapable d'interpréter l'information que nous recevons par le biais de nos sens, de la transmettre au cerveau et d'exécuter les instructions de celui-ci. Chacun de ces neurones est un minuscule ordinateur indépendant capable de traiter environ un million de bits d'information.

Ces neurones agissent de manière indépendante, mais ils peuvent aussi communiquer avec d'autres neurones par le biais d'un étonnant réseau de fibres nerveuses de 160 000 kilomètres de long. Notre cerveau peut traiter l'information de manière stupéfiante, surtout quand on considère que l'ordinateur, même le plus rapide, ne peut établir qu'une seule connexion à la fois. **Au contraire, la réaction d'un neurone peut se propager à *des centaines de milliers* d'autres neurones en *moins de 20 millisecondes.* Pour vous donner une idée de ce que cela représente, c'est environ *dix fois moins de temps qu'il n'en faut à votre œil pour cligner.***

Un neurone met un million de fois plus de temps à envoyer un signal qu'un interrupteur d'ordinateur ordinaire peut le faire et pourtant, le cerveau peut reconnaître un visage familier en moins d'une seconde, un exploit qui dépasse les capacités de la plupart des ordinateurs les plus puissants. Le cerveau peut atteindre cette vitesse parce que, contrairement à l'ordinateur qui fonctionne étape par étape, ses milliards de neurones peuvent tous s'attaquer à un problème *simultanément.*

Comment se fait-il alors qu'avec cet immense pouvoir dont nous disposons, *nous ne réussissions pas à être heureux en tout temps*? Pourquoi sommes-nous incapable de perdre une habitude comme celle de fumer ou de boire, de trop manger ou de temporiser? Pourquoi ne pouvons-nous pas immédiatement nous défaire de notre dépression, surmonter notre frustration et être heureux chaque jour? **Nous le pouvons!** Chacun de nous possède le plus incroyable ordinateur de la planète mais, malheureusement, personne ne nous a fourni de mode d'emploi. La plupart d'entre nous n'ont aucune idée sur la façon dont leur cerveau

fonctionne vraiment, de sorte qu'ils tentent de *penser* à un moyen de changer alors qu'en réalité, notre comportement est enraciné dans notre système nerveux sous la forme de connexions physiques, de connexions neurales, que j'appelle des **neuro-associations.**

LA NEUROSCIENCE: L'OUTIL D'UN CHANGEMENT DURABLE

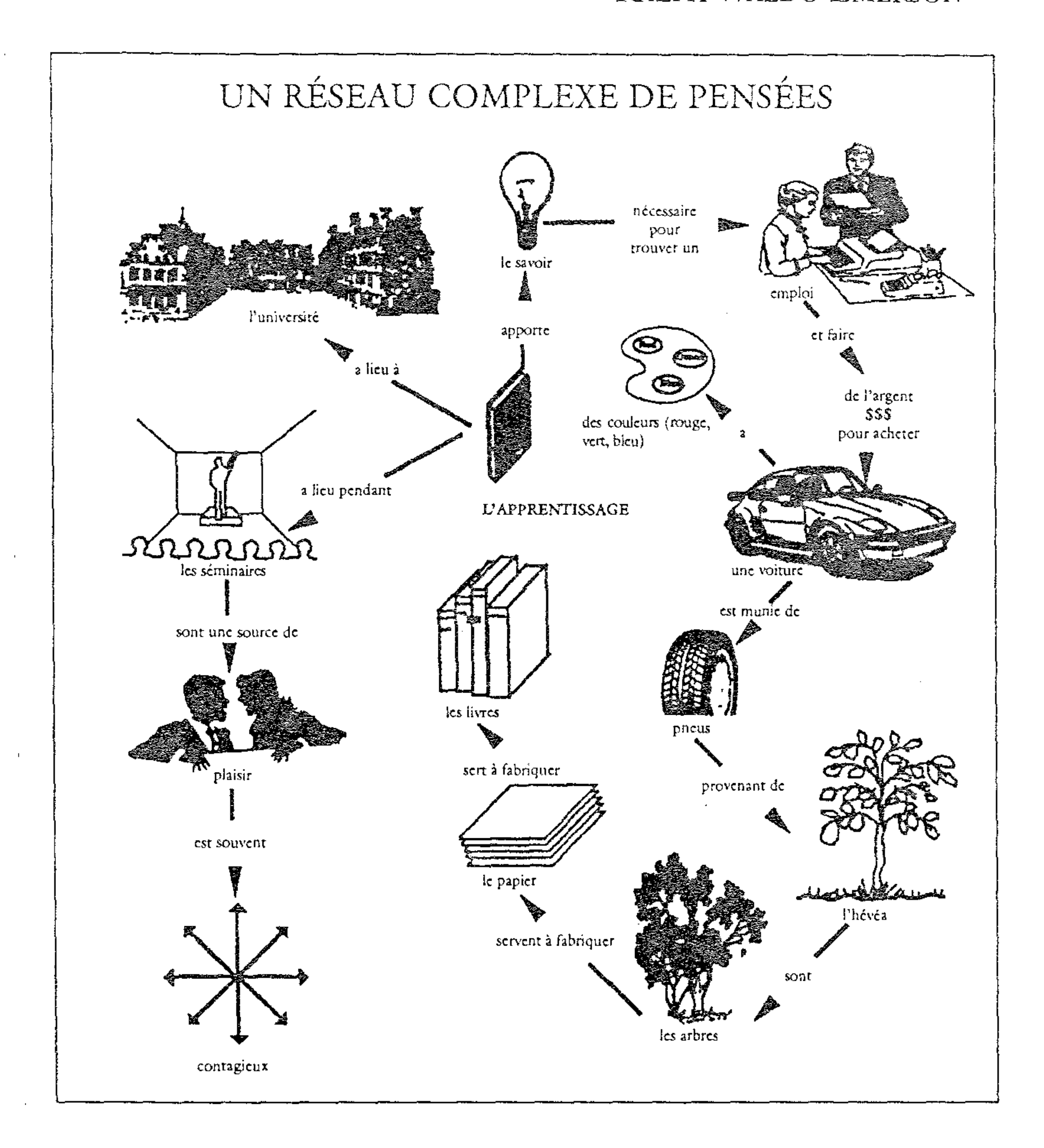
Le mariage entre deux sciences entièrement différentes a permis de réaliser d'importantes percées dans la compréhension du cerveau humain: la neurobiologie (l'étude du fonctionnement du cerveau) et l'informatique. L'intégration de ces deux sciences forme une discipline que l'on appelle la **neuroscience.**

Les neuroscientifiques étudient la façon dont se produisent les neuro-associations et ont découvert que les neurones envoient *continuellement* des messages électrochimiques qui empruntent des **voies neurales,** cela ressemble un peu à la circulation sur une route achalandée. Toutes les communications ont lieu en même temps, chaque idée ou souvenir voyageant sur sa propre voie, tandis que des milliards d'autres influx empruntent des voies individuelles. Cet arrangement nous permet de sauter du souvenir de la fraîche odeur d'une forêt de résineux après la pluie, à la mélodie insistante d'une comédie musicale populaire, aux plans soigneusement détaillés d'une soirée avec notre bien-aimé, à la taille et à la texture exquises du pouce d'un nouveau-né.

Ce système complexe non seulement nous permet d'apprécier la beauté de notre univers, mais encore nous aide à survivre dans cet univers. **Chaque fois que nous éprouvons une réelle douleur ou un vrai plaisir, notre cerveau en recherche la cause et l'enregistre dans notre système nerveux afin de nous permettre de prendre à l'avenir de meilleures décisions concernant notre comportement.** Ainsi, sans neuro-association dans votre cerveau pour vous rappeler que vous vous brûlerez si vous mettez votre main dans le feu, vous pourriez répéter cette erreur encore et toujours jusqu'à ce que votre main soit gravement brûlée. Les neuro-associations fournissent donc rapidement à notre cerveau les signaux qui nous permettent d'accéder à nos souvenirs et nous conduisent de façon sécuritaire dans la vie.

Pour l'esprit terne, toute la nature est terne. Pour l'esprit illuminé, le monde entier flambe et rayonne.

RALPH WALDO EMERSON



Quand nous faisons une chose pour la première fois, nous *créons une connexion physique,* un mince fil neural qui nous permet d'avoir de nouveau accès à cette émotion ou à ce comportement à l'avenir. Pensez-y: chaque fois que nous répétons un comportement, nous renforçons cette connexion. Avec un nombre suffisant de répétitions et une intensité émotionnelle suffisante, nous pouvons ajouter un grand nombre de fils simultanément, ce qui accroît la force de tension de ce modèle affectif ou comportemental jusqu'à ce que nous finissions par posséder une «ligne principale» pour ce comportement ou ce sentiment. C'est à ce moment-là que

nous nous sentons obligé d'éprouver ce sentiment ou d'adopter ce comportement *régulièrement.* Autrement dit, cette connexion devient ce que j'ai déjà appelé une «superautoroute» neurale qui nous conduit sur une voie comportementale automatique et constante.

Cette neuro-association est une réalité biologique, elle est physique. Je le répète, c'est pour cette raison qu'il est habituellement inefficace de réfléchir pour changer; nos neuro-associations sont des outils de survie ancrés dans notre système nerveux sous forme de connexions physiques et non de «souvenirs» intangibles. Michael Merzenich, de l'Université de Californie à San Francisco, a prouvé scientifiquement que plus on adopte un modèle de comportement, plus il se renforce.

Merzenich a cerné les régions spécifiques du cerveau d'un singe qui étaient activées quand on touchait un certain doigt de sa main. Puis, il montra au singe à se servir surtout de ce doigt pour obtenir sa nourriture. Quand Merzenich relocalisa les régions du cerveau activées par le toucher, il constata que la région qui réagissait aux signaux transmis par l'usage supplémentaire de ce doigt avait grossi de près de *600 pour cent!* Le singe continua surtout de se servir de ce doigt, même si on avait cessé de récompenser ce comportement, parce que la voie neurale était déjà fortement établie.

Quant au comportement humain, on peut illustrer ce phénomène chez une personne qui n'aime plus fumer mais a encore envie de fumer. Pourquoi est-ce le cas? Parce que cette personne a des connexions physiques qui l'incitent à fumer. Cela explique pourquoi vous avez pu, par le passé, éprouver de la difficulté à réaliser un changement dans vos modèles affectifs ou vos comportements. Vous n'aviez pas simplement «une habitude», mais vous aviez créé un réseau de fortes neuro-associations dans votre système nerveux.

Nous acquérons inconsciemment ces neuro-associations en adoptant constamment les mêmes émotions ou comportements. Chaque fois que vous vous laissez aller à la colère ou à crier après un être cher, vous renforcez votre connexion neurale et vous augmentez la probabilité que ce comportement se reproduise. Heureusement, les recherches ont montré que, en obligeant le singe à ne pas se servir de ce doigt, la région du cerveau où s'effectuaient ces connexions neurales *s'atrophiait,* diminuant ainsi la neuro-association qui s'y était formée.

Voilà qui est heureux pour les personnes désireuses de modifier leurs habitudes! Il suffit de *cesser d'adopter* un comportement ou une émotion en particulier, *de mettre fin à son habitude* d'emprunter la vieille route pendant une période assez longue pour que la connexion neurale s'affaiblisse et s'atrophie, entraînant ainsi la disparition du mo-

dèle affectif ou du comportement paralysant. Cela signifie également que si vous n'utilisez pas votre passion, elle s'estompera peu à peu. De même, inutilisé, le courage s'amoindrit. Non exercé, l'engagement faiblit. Non partagé, l'amour se dissipe.

Ce n'est pas assez d'avoir l'esprit bon,
mais le principal est de l'appliquer bien.

RENÉ DESCARTES

Le conditionnement neuro-associatif vous offre six étapes conçues spécialement pour modifier votre comportement en brisant les modèles qui vous inhibent. Mais il faut d'abord comprendre comment, au départ, le cerveau crée une neuro-association. **Chaque fois que vous éprouvez vraiment un plaisir ou une douleur, votre cerveau en cherche immédiatement la cause.** Il est guidé par trois critères:

1. Il recherche un élément qui lui paraît unique. Pour réduire le nombre de causes probables, le cerveau tente de distinguer un élément inhabituel dans les circonstances. Il semble logique que si vous éprouvez une sensation inhabituelle, elle est due à une cause inhabituelle.

2. Il recherche des éléments qui semblent se produire *simultanément.* C'est ce qu'en psychologie, on appelle la «loi de la récence». N'est-il pas logique que ce qui se produit en même temps (ou à peu près) qu'une vraie sensation de plaisir ou de douleur soit probablement la cause de cette sensation?

3. Il recherche une *constance.* Si vous éprouvez une souffrance ou un plaisir, votre cerveau recherche immédiatement ce qui, autour de vous, est particulier et qui se produit simultanément. Si l'élément qui semble répondre à ces deux critères semble également se produire *régulièrement* chaque fois que vous éprouvez une joie ou une souffrance, soyez certain que votre cerveau le désignera comme la cause de ces sentiments. La difficulté, certes, c'est que quand nous ressentons suffisamment de joie ou de souffrance, nous avons tendance à généraliser le caractère de la constance. Je suis certain qu'on vous a déjà dit: «Tu fais *toujours* cela», alors que vous faites cette chose pour la première fois. Peut-être l'avez-vous dit vous-même!

Comme les trois critères qui régissent la formation des neuro-associations sont très imprécis, il est très facile de succomber aux fausses interprétations et de créer ce que j'appelle de **fausses neuro-associations.** C'est pourquoi nous devons évaluer les liens avant qu'ils ne s'intègrent à notre processus de décision inconscient. **Il nous arrive trop souvent d'incriminer la mauvaise cause et de nous fermer ainsi à toutes les solutions possibles.** J'ai rencontré une femme, une artiste reconnue, qui n'avait pas eu de relation avec un homme depuis douze ans. Or, cette femme mettait énormément de passion dans tout ce qu'elle faisait et c'est justement ce qui avait fait d'elle une grande artiste. Toutefois, quand sa relation s'est terminée, elle éprouva une profonde souffrance; son cerveau en chercha aussitôt la cause en se concentrant sur l'aspect *unique* de cette relation.

Il nota que la relation avait été particulièrement passionnée. C'est ainsi que, plutôt que d'identifier ce trait comme l'un des aspects merveilleux de cette relation, la femme se mit à croire que c'était la cause de sa rupture. Son cerveau chercha également un élément qui s'était produit *simultanément* à la douleur et nota que la fin de la relation avait été précédée d'une période de grande passion. Lorsqu'il rechercha l'élément de *constance,* le cerveau désigna à nouveau la passion. Comme la passion répondait aux trois critères, son cerveau décida qu'elle était sans aucun doute la cause de la fin si pénible de la relation.

Ayant établi cet élément comme la cause, la femme résolut de ne plus jamais mettre autant de passion dans une relation. Voilà un exemple classique de fausse neuro-association. Cette femme avait trouvé une fausse cause, laquelle allait désormais régir ses comportements et allait affaiblir ses chances d'établir une relation plus enrichissante à l'avenir. La vraie cause de leur rupture tenait au fait que les partenaires avaient des valeurs et des règles différentes. Mais parce que cette femme avait associé sa douleur à sa passion, elle évitait désormais cette dernière à tout prix, non seulement dans ses relations, mais même dans son art. La qualité de sa vie tout entière en souffrit. Voilà un parfait exemple des étranges façons dont nous établissons parfois nos connexions. Nous devons comprendre comment notre cerveau crée des associations et remettre en question un grand nombre de toutes les connexions que nous avons acceptées. Ces connexions limitent peut-être notre existence, au risque de demeurer insatisfait et frustré dans notre vie personnelle et professionnelle.

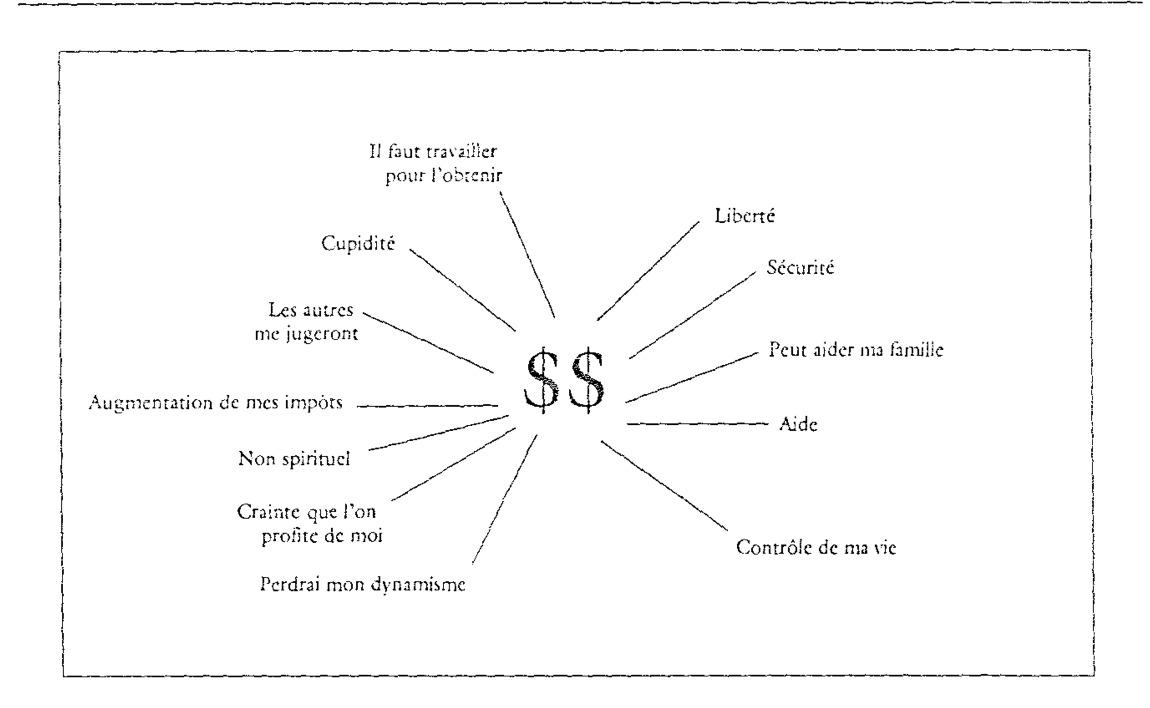
UNE FAÇON DE SABOTER SA PROPRE RÉUSSITE

Les **neuro-associations mélangées**, source classique d'autosabotage, sont encore plus insidieuses. S'il vous est déjà arrivé de vous lancer dans une entreprise, puis de la détruire, ce sont sans doute les neuro-associations mélangées qui ont été en cause. Votre entreprise fonctionne peut-être par à-coups, elle prospère une journée pour patauger le lendemain. Qu'en est-il au juste! Voilà exactement ce qu'il en est quand on associe de la douleur et du plaisir à la même situation.

Voici un exemple auquel un grand nombre d'entre nous peuvent s'identifier puisqu'il porte sur l'argent. Notre culture nous mène à former des associations extrêmement mêlées avec la richesse. Il ne fait aucun doute que les gens veulent avoir de l'argent. Ils pensent que l'argent peut leur procurer plus de liberté, de sécurité, un moyen de contribuer au bien des autres, d'apprendre, de voyager, d'élargir leurs horizons, d'apporter quelque chose de plus à la société. Mais, en même temps, la plupart des gens ne dépassent jamais une certaine limite de rémunération car, en eux-mêmes, ils associent le «surplus» d'argent à de nombreuses choses négatives: à la cupidité, au jugement des autres, au stress, à l'immoralité ou à l'absence de spiritualité.

L'un des premiers exercices auquel je soumets mes participants dans mes séminaires sur le «destin financier» consiste à jeter en vrac toutes les idées positives ou négatives qu'ils associent à la richesse. Parmi les éléments positifs, ils notent des éléments tels que: liberté, luxe, aide, bonheur, sécurité, voyages, possibilités, changements positifs. Parmi les éléments négatifs (habituellement les plus nombreux), les participants citent: querelles avec mon conjoint, stress, culpabilité, insomnie, efforts intenses, cupidité, manque de profondeur et de satisfaction de soi, jugement des autres et impôts. Voyez-vous la différence d'intensité entre les deux séries de neuro-associations? Laquelle, selon vous, joue un rôle plus important dans leur vie?

Lorsque vous décidez ce qu'il faut faire, si votre cerveau ne reçoit pas de signal clair sur ce qui est souffrance et ce qui est plaisir, il se surcharge et devient confus. Ainsi, vous perdez toute force vive et tout pouvoir d'entreprendre les actions décisives qui pourraient vous conduire à votre but. **Si vous donnez à votre cerveau des messages mêlés, vous obtiendrez des résultats mêlés.** Voyez le processus de décision de votre cerveau comme à une échelle: «Si je faisais cela, en tirerais-je du plaisir ou de la souffrance?» Et rappelez-vous que ce n'est pas uniquement le nombre de facteurs positifs ou négatifs qui compte mais aussi l'importance de chacun d'eux. Vous associez peut-être davantage de plaisir que de souffrance à l'argent, mais il suffit qu'une seule des associations négatives soit très intense pour que cette fausse neuro-association réduise vos capacités financières à néant.



LA BARRIÈRE SOUFFRANCE-SOUFFRANCE

Que se passe-t-il lorsque vous en arrivez à avoir l'impression que vous allez souffrir, peu importe ce que vous faites? C'est ce que j'appelle la barrière souffrance-souffrance. Souvent, quand cela se produit, nous sommes paralysé, nous ne savons absolument pas quoi faire et nous optons pour la solution que nous croyons être la moins pénible. Certaines personnes, toutefois, laissent cette souffrance les submerger complètement et souffrent d'impuissance acquise.

Les six étapes du conditionnement neuro-associatif vous aideront à mettre un terme à ces modèles paralysants de comportement. Vous créerez de nouvelles voies, de sorte que vous ne vous contenterez pas de «souhaiter» effacer le comportement indésirable, ni de l'effacer à court terme, mais vous ferez à nouveau vos connexions de manière à éprouver des sentiments et à adopter des comportements compatibles avec vos nouveaux choix dynamisants. Si vous ne changez pas ce à quoi vous associez de la douleur et du plaisir dans votre système nerveux, vous ne pourrez réaliser aucun changement durable.

Après avoir lu et compris les six étapes qui suivent, je vous incite à choisir un aspect de votre vie que vous désirez changer dès maintenant. Passez à l'action et franchissez chacune des étapes que vous êtes sur le point d'apprendre, afin de non seulement lire ce chapitre, mais de *faire des changements* à la suite de votre lecture. Apprenons maintenant...

CHAPITRE 6

Comment changer n'importe quel aspect de sa vie: la science du conditionnement neuro-associatif m.d.

Le début d'une habitude est comme un fil invisible, mais chaque fois que nous répétons l'acte, nous renforçons le fil, y ajoutons un nouveau filament, jusqu'à ce qu'il forme un gros câble et lie irrévocablement nos pensées et nos actions.

ORISON SWETT MARDEN

SI NOUS VOULONS MODIFIER NOTRE COMPORTEMENT, il n'y a qu'une seule façon de procéder: nous devons associer une douleur insupportable et immédiate à l'ancien comportement, et des sensations formidables et immédiates de plaisir au nouveau. Envisagez la situation sous cet angle: chacun d'entre nous, par ses expériences de la vie, a assimilé certains modèles de pensée et de comportement qui lui permettent de fuir la souffrance et de recueillir du plaisir. Nous éprouvons tous des émotions comme l'ennui, la frustration, la colère, l'accablement, et élaborons tous des stratégies pour chasser ces émotions. Certaines personnes vont faire des emplettes; d'autres se servent de la nourriture; d'autres, du sexe, des drogues ou de l'alcool; d'autres encore crient après leurs enfants. Elles savent, consciemment ou non, que cette voie neurale soulagera leur douleur et leur procurera une certaine quantité de plaisir sur le moment.

Quelle que soit la stratégie employée, nous pouvons la modifier en suivant six étapes simples qui nous conduiront vers une façon plus directe et plus féconde de fuir la douleur et de trouver le plaisir, une façon plus efficace et plus élégante. Les six étapes du conditionnement neuro-associatif vous montreront comment éviter la souffrance et comment trouver le plaisir directement et sans détours paralysants. Voici ces étapes:

PREMIÈRE ÉTAPE

Décidez ce que vous voulez vraiment et ce qui vous empêche de l'obtenir

Vous seriez étonné de voir le nombre de gens qui viennent me voir et énumèrent avec force détails ce qu'ils ne veulent pas ou ne veulent plus vivre quand je leur demande ce qu'ils veulent. Il ne faut pas oublier que nous obtenons ce sur quoi nous concentrons notre attention dans la vie. Si nous continuons de rassembler tous nos efforts pour éviter ce que nous ne voulons pas, nous obtiendrons davantage de ce que nous ne voulons pas. **La première étape pour réaliser un changement consiste à décider ce que l'on veut vraiment de manière à progresser vers un but précis.** Plus votre but sera précis, plus vous verrez clair et plus vous pourrez l'atteindre rapidement.

Nous devons aussi apprendre à discerner ce qui nous empêche d'atteindre notre but. Invariablement, nous avons de la difficulté à changer parce que nous associons plus de souffrance au changement qu'au *statu quo*. Ou encore, nous croyons que le changement nous fera souffrir ou nous craignons l'inconnu que pourrait nous apporter ce changement.

DEUXIÈME ÉTAPE

Trouvez une motivation: associez une profonde souffrance au fait de ne pas changer maintenant *et une grande joie au changement* immédiat!

La plupart des gens savent qu'ils veulent vraiment changer et pourtant, ils ne peuvent s'y résoudre! **Or, changer n'est presque jamais une question de faculté, mais bien de motivation.** Si on nous

mettait un couteau sur la gorge en disant: «Vous feriez mieux de sortir de votre dépression et d'être heureux tout de suite», je suis certain que nous trouverions un moyen de changer à l'instant et dans ces circonstances notre état affectif.

Le problème toutefois, comme je l'ai déjà mentionné, c'est que nous considérons souvent le changement comme une donnée conditionnelle plutôt qu'obligatoire. Ou encore nous le considérons comme une obligation, mais une obligation à remplir «un de ces jours». **La seule façon de changer maintenant est de créer un sentiment d'urgence si intense que nous nous sentons obligé d'aller jusqu'au bout.** Pour changer, il faut se rendre compte qu'il ne s'agit pas de se demander si l'on *peut,* mais plutôt si l'on *veut* changer. Et cette volonté ou cette absence de volonté met en cause notre motivation qui, à son tour, met en cause les doubles pouvoirs qui déterminent notre vie: la douleur et le plaisir.

Tout changement que vos aurez réalisé dans votre vie provient d'une modification de vos neuro-associations avec les symboles de la douleur et du plaisir pour vous. Trop souvent toutefois, nous avons de la difficulté à changer parce que nous éprouvons des émotions ambiguës face au changement. D'une part, nous voulons changer. Nous ne voulons pas avoir un cancer causé par la cigarette. Ni détruire nos relations personnelles avec notre mauvais caractère. Ni que nos enfants ne se sentent pas aimés parce que nous sommes durs avec eux. Ni nous sentir déprimé jusqu'à la fin de nos jours à cause d'un événement survenu par le passé. Nous ne voulons plus être des victimes.

D'autre part, nous craignons le changement. Nous nous disons: «Et si je cessais de fumer mais mourrais quand même du cancer, j'aurais renoncé inutilement au plaisir de fumer.» Ou: «Et si j'abandonnais ce sentiment négatif à propos du viol et me faisais de nouveau violer?» Nous éprouvons des **émotions ambiguës** quand nous associons à la fois de la douleur et du plaisir au changement, ce qui crée des hésitations dans notre cerveau et nous empêche de mobiliser toutes nos ressources pour faire les sortes de changements qui peuvent survenir en un instant quand chaque parcelle de notre être s'y engage.

Comment renverser la vapeur? L'un des éléments qui provoquent un changement chez la plupart des gens, c'est la ***limite* de douleur.** Cette limite est atteinte quand notre douleur est si intense que nous éprouvons la nécessité de *changer sur-le-champ,* quand nous arrivons au point où notre cerveau dit: «J'en ai assez; je ne peux passer un seul jour de plus, un seul moment de plus à vivre ou à me sentir comme cela.»

Avez-vous déjà éprouvé cela dans une relation personnelle, par exemple? Vous vous accrochiez, c'était douloureux et vous n'étiez vrai-

ment pas heureux, mais vous vous cramponniez de toute façon. Pourquoi? Vous essayiez de raisonner en vous disant que tout finirait par mieux aller sans que vous n'ayez à faire quoi que ce soit pour *améliorer* la situation. Si vous souffriez tant, pourquoi n'êtes-vous pas parti? Même si vous étiez malheureux, votre peur de l'inconnu était une motivation encore plus puissante. «Ouais, je suis malheureux, avez-vous peut-être pensé, mais que se passera-t-il si je quitte mon partenaire et que je ne trouve personne d'autre? Au moins, je sais comment affronter la douleur que j'éprouve maintenant.»

C'est justement ce genre de réflexion qui empêche les gens d'effectuer des changements. Un jour, cependant, la douleur que vous cause cette relation destructrice surpasse votre peur de l'inconnu, de sorte que vous atteignez une limite et réalisez le changement. Peut-être avez-vous fait la même chose avec votre corps, quand vous avez enfin décidé que vous ne pouviez pas attendre une journée de plus pour vous débarrasser de votre excès de poids. Peut-être encore est-ce la difficulté à vous glisser dans votre jean préféré ou la sensation de vos «énormes cuisses» frottant l'une contre l'autre pendant que vous gravissiez l'escalier en dandinant qui vous a décidé à faire le saut! À moins que ce ne soit la seule vue des bourrelets de chair qui pendent de part et d'autre de votre corps!

LA DIÈTE ALPO

Il n'y a pas si longtemps une participante à un séminaire m'expliqua la stratégie anti-échec qu'elle avait élaborée pour se débarrasser de ses kilos superflus. Avec une amie, elle s'était juré de maigrir, mais elles manquaient constamment à leur promesse. Finalement, elles atteignirent un point où il était devenu nécessaire de maigrir. Avec l'enseignement que je leur avais donné, elles arrivèrent à la conclusion qu'il leur fallait une motivation pour cesser de tergiverser. Elles devaient agir de manière que leur promesse soit plus *douloureuse* que tout ce qu'elles pouvaient imaginer.

Elles firent donc toutes deux le serment devant un groupe d'amis d'avaler une boîte de nourriture pour chien Alpo à la moindre tricherie! Pour éviter toute tentation, ces deux femmes dynamiques le dirent à tout le monde et gardèrent bien en vue leurs boîtes de nourriture pour chiens, pour y penser constamment. Ma participante raconta que quand elles

ressentaient des tiraillements d'estomac, elles prenaient leur boîte et en lisaient l'étiquette. En lisant la liste d'ingrédients, «morceaux de viande de cheval» par exemple, elles n'eurent aucune difficulté à tenir leur promesse et atteignirent leur but sans anicroche.

Un levier est un mécanisme qui sert à soulever ou à déplacer un énorme fardeau que l'on ne pourrait pas déplacer autrement. Cet effet de levier est indispensable pour réaliser un changement et se libérer de comportements tels que le tabagisme, l'alcoolisme, la boulimie, le langage ordurier ou les modèles affectifs comme la dépression, l'inquiétude, la peur, le sentiment d'incompétence... Pour changer, il faut faire davantage que se dire que l'on devrait changer. Il faut savoir au plus profond de son être affectif et sensoriel que l'on *doit* changer. Si vous avez tenté maintes et maintes fois de réaliser un changement et que vous avez échoué, cela signifie simplement que **la douleur que vous cause votre échec n'est pas assez intense.** Vous n'avez pas atteint une limite, ce qui est la meilleure motivation qui soit.

Quand je faisais de la pratique privée, je devais à tout prix trouver le facteur le plus apte à motiver mes clients, afin de les aider à réaliser, en une seule séance, les changements que des années de thérapie n'avaient pu aider à accomplir. Je commençais toujours une séance en disant que je ne pouvais travailler avec quelqu'un qui ne s'engageait pas à changer sur-le-champ. Cela était dû, en partie, au fait que je demandais 3000 dollars la séance et que je ne voulais pas que mes clients dépensent cette somme s'ils n'étaient absolument pas certains d'obtenir les résultats souhaités *le jour même, au cours de cette seule séance.* Bien souvent, ils étaient venus en avion de l'autre bout du pays. À la seule pensée d'être renvoyés chez eux sans avoir réglé leur problème, mes clients passaient au moins une demi-heure à me convaincre qu'ils voulaient vraiment changer et qu'ils étaient prêts à tout pour changer immédiatement. Forts de cette motivation, ils changeaient tout naturellement. Pour citer le philosophe Nietzsche: «Quiconque possède un pourquoi assez fort peut supporter presque n'importe quel comment.» J'ai découvert que le *comment* comptait pour 20 pour cent du changement tandis que le *pourquoi* comptait pour 80 pour cent. Si nous avons assez de bonnes raisons de changer, nous pouvons faire *en un instant* un changement que nous tentions sans succès de réaliser depuis des années.

Donnez-moi un levier assez long
Et un support assez lourd,
Et je soulèverai le monde d'une seule main.

ARCHIMÈDE

Le meilleur facteur de motivation que vous puissiez créer en vous est la douleur qui provient de l'intérieur plutôt que de l'extérieur. La plus grande souffrance est celle de savoir qu'on n'a pas vécu conformément à ses idéaux. Si nous n'agissons pas selon l'image que nous avons de nous-même, si nos comportements ne sont pas compatibles avec nos idéaux, avec l'identité que nous voulons pour nous-même, le gouffre qui sépare nos actions de ce que nous sommes nous incite à changer.

En faisant ressortir l'incompatibilité entre les idéaux d'une personne et son comportement, on crée une motivation qui peut être incroyablement efficace pour l'inciter à changer. Elle ne subit pas seulement une pression extérieure, mais une pression qui s'accumule en dedans d'elle-même. **L'une des forces les plus puissantes de la personnalité humaine est le désir de préserver l'intégrité de sa propre identité.**

Si un grand nombre d'entre nous semblent être des contradictions ambulantes, c'est simplement que nous ne reconnaissons jamais nos incompatibilités pour ce qu'elles sont. Quand on veut aider quelqu'un, on ne peut inculquer cette motivation en l'accusant ou en lui faisant remarquer son inconséquence, mais plutôt en lui posant des questions qui lui feront prendre conscience par lui-même de son illogisme. C'est là un moyen beaucoup plus efficace que par l'affrontement. Si vous tentez seulement de n'exercer qu'une pression externe, l'autre y résistera tandis qu'il est presque impossible de résister à la pression interne.

Cette forme de pression est un outil dont on peut se servir pour soi-même. La suffisance entraîne la stagnation; à moins d'être très mécontent de votre modèle actuel de comportement, vous ne serez pas porté à effectuer les changements nécessaires. Regardons les choses telles qu'elles se présentent: l'animal humain réagit à la pression.

Pourquoi une personne ne changerait-elle pas si elle sent et sait qu'elle devrait le faire? **Parce qu'elle associe davantage de souffrance au changement qu'au fait de ne pas changer.** Pour changer quelqu'un, y compris nous-même, nous devons simplement inverser ce phénomène afin que *ne pas* changer devienne extrêmement douloureux (et dépasse notre seuil de tolérance) et que la perspective de changer devienne attrayante et amusante!

Pour entraîner une véritable motivation en vous, posez-vous des **questions susceptibles de vous faire souffrir:** «Que m'en coûtera-t-il de ne pas changer?» La plupart d'entre nous sont trop occupés à évaluer le coût du changement. Mais quel prix est associé au refus de changer? «En fin de compte, que me manquera-t-il dans la vie si je ne change pas? Quel prix suis-je déjà en train de payer sur le plan intellectuel, affectif, physique, financier, spirituel?» Faites que la douleur de ne pas changer devienne si réelle pour vous, si intense, si immédiate que vous ne pourrez plus hésiter davantage.

Si cela ne suffit pas, concentrez-vous sur la façon dont votre refus de changer affecte votre famille, vos enfants et ceux qui vous sont chers. Beaucoup d'entre nous sont prêts à faire davantage pour les autres que pour eux-mêmes. Donc imaginez avec force détails l'effet négatif que votre refus de changer aura sur ceux qui comptent le plus à vos yeux.

La seconde étape consiste à se poser des **questions reliées au plaisir,** afin de lier des sensations positives à l'idée de changer. «Si je change vraiment, qu'éprouverai-je envers moi-même? Quelle sorte d'impulsion pourrais-je créer si je changeais cet aspect de ma vie? Qu'est-ce que je pourrais faire d'autre si j'effectuais vraiment ce changement aujourd'hui? Que ressentiraient ma famille et mes amis? Serais-je beaucoup plus heureux?»

Ce qu'il faut, c'est de trouver des *tonnes de raisons,* ou mieux encore, des *raisons suffisamment puissantes* qui justifieraient un changement immédiat et non plus éloigné dans le temps. Si vous n'avez pas envie de réaliser le changement maintenant, c'est que vous n'êtes pas vraiment motivé.

Maintenant que vous avez associé dans votre système nerveux la douleur au fait de ne pas changer, et le plaisir au changement, vous avez envie de créer un changement et vous pouvez passer à la troisième étape du conditionnement neuro-associatif.

TROISIÈME ÉTAPE

Abandonnez votre modèle limitatif

Pour éprouver une certaine sensation avec constance, nous créons des modèles particuliers de pensée, nous nous concentrons sur les mêmes images ou idées et nous nous posons constamment les mêmes questions. La difficulté c'est que la plupart des gens veulent un nouveau résultat, mais continuent d'agir comme avant. J'ai déjà entendu

dire qu'être fou, c'était «faire les mêmes choses sans arrêt et en attendre un résultat différent».

Ne vous méprenez pas sur mes paroles. Rien ne cloche en vous, vous n'avez pas besoin d'être «réparé». (Et je vous recommande d'éviter quiconque utilise ces images pour vous décrire!) Vous recelez en ce moment même les ressources dont vous avez besoin pour modifier quoi que ce soit dans votre vie. Mais un ensemble de neuro-associations vous empêchent d'habitude d'exploiter pleinement votre capacité de les mobiliser. Vous devez donc réorganiser vos voies neurales de sorte qu'elles vous guident constamment dans la direction de vos désirs plutôt que dans celle de vos frustrations et de vos peurs.

Pour obtenir de nouveaux résultats dans la vie, il ne suffit pas de savoir ce que nous voulons et de trouver une motivation. Il se peut que nous soyons fortement motivé à changer, mais si nous continuons à faire les mêmes choses et à adopter les mêmes modèles qu'auparavant, notre vie ne changera pas et nous ne ferons qu'augmenter simplement notre souffrance et notre frustration.

Avez-vous déjà vu une mouche enfermée dans une pièce? Elle cherche immédiatement la lumière et se dirige donc vers la fenêtre contre laquelle elle se heurtera parfois pendant des heures et des heures. Avez-vous déjà vu des gens faire cela? Ils ont la ferme intention de changer: mais toute la motivation du monde est inutile quand on tente de passer à travers une fenêtre fermée. Il *faut* changer de méthode. La mouche ne peut sortir de cette pièce que si elle recule un peu et cherche une autre issue.

Si nous adoptons sans cesse le même modèle, nous obtiendrons toujours les mêmes résultats. Les disques rendent toujours les mêmes sons en raison de leur modèle, c'est-à-dire du sillon dans lequel le son est codé. Or qu'arriverait-il si je prenais votre disque et le griffais à plusieurs reprises avec une aiguille? Si je le rayais suffisamment, je pourrais changer le modèle à un point tel que le disque ne jouerait plus jamais de la même façon. De même, le simple fait de changer le modèle limitatif de comportement ou d'émotion d'une personne peut transformer entièrement sa vie parce que cela peut créer en elle une motivation et que ces deux étapes permettent à elles seules de réaliser presque n'importe quel changement. Les autres étapes du conditionnement neuro-associatif visent simplement à rendre les changements *durables* et à vous permettre de réaliser de nouveaux choix agréables et stimulants.

Dernièrement, au cours d'un de mes séminaires de trois jours sur le «pouvoir illimité m.d.» que je donnais à Chicago, j'ai imaginé une amusante rupture de modèle. Un des participants affirmait qu'il voulait

vraiment perdre son engouement pour le chocolat et, pourtant, je voyais vraiment qu'il appréciait énormément son identité d'«accro» du chocolat. En fait, il portait même un t-shirt disant: «Je veux le monde, mais je me contenterai de chocolat.» Cela prouvait évidemment que cet homme, même s'il souhaitait cesser de manger du chocolat, retirait un énorme avantage secondaire de son habitude.

Nous voulons parfois réaliser un changement parce qu'un modèle affectif ou de comportement nous fait souffrir. Toutefois, nous retirons parfois un avantage de cela même que nous voulons changer. Si une personne est blessée, par exemple, et que tout le monde est soudain à ses pieds pour la servir et l'entourer d'attention, elle pensera peut-être que ses blessures ne guérissent pas assez vite. Car, inconsciemment, elle apprécie la sollicitude qu'on lui témoigne, même si elle ne veut plus souffrir.

On peut faire tout ce que l'on veut, mais si l'avantage secondaire est trop important, on retourne à ses anciens modèles. Les avantages secondaires engendrent des émotions confuses face au changement. On dit qu'on veut changer, mais souvent on croit inconsciemment qu'en continuant d'adopter l'ancien modèle affectif ou de comportement, on obtiendra ce que l'on ne peut obtenir autrement. C'est pourquoi on n'est pas disposé à sortir de sa dépression, aussi pénible soit-elle. Pour quelle raison? Tout simplement parce qu'on obtient de l'attention, par exemple, quand on est déprimé. On ne veut pas se sentir déprimé, mais on a désespérément besoin d'attention. Le besoin d'attention n'est qu'une forme d'avantage secondaire. Afin de résoudre ce problème, il faut donner à cette personne une motivation suffisante pour qu'elle se sente contrainte de changer, mais il faut aussi lui montrer une nouvelle façon de combler ses besoins.

Bien que cet homme savait qu'il devait renoncer au chocolat, il savait aussi, j'en suis persuadé, qu'il pouvait profiter de l'occasion pour obtenir beaucoup d'attention. Chaque fois qu'un avantage secondaire entre en jeu, il faut accroître la motivation; aussi ai-je décidé qu'une interruption violente de son modèle créerait la motivation nécessaire. «Monsieur! m'exclamai-je. Vous dites que vous êtes disposé à renoncer au chocolat. Sensas! Mais il y a une chose que j'aimerais que vous fassiez avant de renoncer à jamais à votre ancien modèle.»

«Quoi?» répondit-il. «Pour bien conditionner votre corps, vous ne devrez manger *que du chocolat* pendant les neuf prochains jours. Il n'y a que le chocolat que vous puissiez porter à la bouche», ai-je répliqué.

Les autres participants se mirent à rire et l'homme me jeta un regard chargé de doute. «Puis-je boire?» me demanda-t-il. «Oui, vous pouvez boire de l'eau. Quatre verres par jour, mais pas plus. Tout le

reste ne doit être que du chocolat», lui dis-je. Il haussa les épaules et m'adressa un large sourire, puis me dit: «D'accord, Tony. Si c'est ce que vous voulez. Je peux faire cela sans changer. Je ne voudrais pas vous tourner en ridicule!» Je souris et poursuivis le séminaire. Vous auriez dû voir la suite! Comme par magie, des douzaines de tablettes de chocolat et de bonbons tombèrent des poches, des sacs et des mallettes des participants qui les lui passèrent. À l'heure du déjeuner, le moindre morceau de chocolat présent dans la salle avait abouti chez lui.

Dans le hall qui jouxtait l'auditorium, il surprit mon regard.

«Merci, Tony; c'est merveilleux!» dit-il en déballant et en enfournant un chocolat dans sa bouche, avec la ferme résolution de montrer qu'il pouvait «me battre». Il ne s'est pas rendu compte qu'il ne rivalisait pas avec moi, mais qu'il rivalisait avec lui-même! Je me contentais de me servir de son corps comme d'un allié afin de créer une motivation en lui et briser son modèle de comportement.

Savez-vous que le sucre donne une soif terrible? À la fin de la journée, mon participant avait la gorge à vif et il avait certainement perdu son amour immodéré pour le chocolat, alors que les participants continuaient de lui glisser des tablettes et des menthes au chocolat. Le lendemain, il avait perdu toute sa faconde, mais refusait de déclarer forfait. «Mangez encore du chocolat!» insistai-je. Il déballa une tablette Caramilk et me lança un regard furieux.

Le matin du troisième jour, comme il se traînait dans la salle, il ressemblait à un homme qui avait passé la nuit à implorer une déesse de porcelaine. «Comment était le petit déjeuner?» lui demandai-je à la plus grande joie des participants. «Pas si bon que ça», reconnut-il faiblement. «Mangez encore du chocolat!» lui dis-je. Il accepta faiblement un autre chocolat d'un participant assis derrière lui, mais il ne le déballa pas, pas plus qu'il ne le regarda. «Que se passe-t-il? lui demandai-je. Ras le bol?» Il acquiesça d'un signe de tête. «Allons, vous êtes le champion du chocolat! dis-je pour l'encourager. Mangez-en encore! Le chocolat n'est-il pas le meilleur aliment qui soit? Que diriez-vous d'une tablette de Mars? Et de M & M's aux arachides? Et d'une boîte de chocolat fondant? N'en avez-vous pas l'eau à la bouche?» Plus je parlais, plus il devenait vert. «Mangez-en encore!» lui dis-je. Finalement, il explosa. «VOUS NE POUVEZ PAS M'Y FORCER!» cria-t-il. Les participants éclatèrent de rire pendant que l'homme se rendait compte de ce qu'il venait de dire. «C'est bon! Jetez ces friandises et asseyez-vous», lui dis-je.

Plus tard, j'allai le voir et l'aidai à trouver des solutions de rechange, à tracer de nouvelles voies dynamisantes vers le plaisir et qui ne le contraignaient pas à absorber un aliment qu'il savait nocif pour sa santé.

Puis, avec lui, je fis un véritable travail en le conditionnant à faire de nouvelles associations et en l'aidant à remplacer son ancienne dépendance par une suite de comportements sains: puissantes respirations, exercices, aliments riches en eau, bonnes habitudes alimentaires[8]...

Avais-je créé une motivation chez cet homme? Bien sûr! Quand on peut créer une souffrance physique chez quelqu'un, cette souffrance est une source de motivation incontestable. Cette personne fera n'importe quoi pour fuir la douleur et rechercher le plaisir. En même temps, j'ai interrompu son modèle de comportement. Tout le monde l'incitait à *cesser* de manger du chocolat. Pour ma part, j'ai exigé qu'il en *mange!* Il ne s'attendait pas à cela, ce qui a complètement brisé son modèle. Il a très vite associé des sensations pénibles à l'idée de manger du chocolat et, du jour au lendemain, une nouvelle voie neurale s'est créée dans son cerveau et son ancienne «autoroute Hershey» a été détruite au point de devenir méconnaissable.

Lorsque j'avais un cabinet privé, les clients venaient me voir, s'asseyaient dans mon bureau et commençaient à me raconter leurs problèmes. Ils disaient: «Voici mon problème...», puis ils éclataient en sanglots sans pouvoir se dominer. Je me levais aussitôt en criant: «EXCUSEZ-MOI!» Cela les secouait et j'ajoutais: «Nous n'avons pas encore commencé!» Généralement, ils répondaient: «Oh! je suis vraiment désolé.» Ils transformaient aussitôt leur état affectif et parvenaient à se maîtriser. J'avais un plaisir fou à les observer! Ces gens qui avaient l'impression de ne pas se dominer me prouvaient sur-le-champ qu'ils savaient exactement comment modifier leur état d'âme!

L'une des meilleures façons d'interrompre un modèle de comportement de quelqu'un, c'est de faire des choses auxquelles il ne s'attend pas, qui sont tout à fait différentes de ce qu'il a connu auparavant. Pensez aux façons dont vous pourriez briser vos propres modèles. Prenez un moment pour réfléchir aux façons les plus amusantes et les plus dérangeantes de perdre l'habitude d'être frustré, soucieux ou accablé.

La prochaine fois que vous vous sentirez déprimé, sautez sur vos pieds, regardez le ciel et criez du ton de voix le plus idiot possible: «ALLÉLUIA! Mes pieds ne puent pas aujourd'hui!» Quelque chose d'aussi stupide détournera votre attention, modifiera votre état d'âme et celui de votre entourage, car les gens constateront que vous n'êtes plus déprimé, mais simplement dingue!

8. Vous trouverez plus d'explications sur ces principes en participant à mes séminaires *Living Health* ou encore en lisant *Pouvoir illimité*, au chapitre 10.

Si vous voulez perdre l'habitude de trop manger, voici une technique tout à fait efficace, à condition de l'appliquer avec fermeté. La prochaine fois que vous vous observerez en train de vous empiffrer au restaurant, bondissez au milieu de la pièce, pointez du doigt votre propre chaise et criez à tue-tête: «COCHON!» Je vous assure qu'après avoir fait cela deux ou trois fois en public, vous ne vous empiffrerez plus jamais! Vous associerez trop de douleur à ce comportement! Rappelez-vous que plus une manière de briser un modèle de comportement est outrageuse, plus elle est efficace.

L'astuce quand on veut briser un modèle, c'est de le faire au moment précis où on adopte ce modèle. En effet, nos modèles subissent des interruptions quotidiennes. Quand on dit: «J'ai perdu le fil de mes pensées», on indique que quelque chose ou quelqu'un a interrompu son modèle de concentration. Vous est-il déjà arrivé d'être en grande conversation avec un ami, d'être interrompu pendant un moment puis de revenir à votre ami en disant: «Où en étions-nous?» Cela vous est sûrement arrivé et c'est là un exemple classique d'interruption de modèle.

Rappelez-vous simplement que pour créer un changement alors qu'on a appris par le passé à éprouver du plaisir en empruntant un circuit aux conséquences fâcheuses, il faut briser cet ancien modèle. Il faut le brouiller jusqu'à ce qu'il ne soit plus reconnaissable, trouver un nouveau modèle (c'est l'étape suivante) et se conditionner encore et toujours à ce modèle jusqu'à ce que nous l'adoptions de façon conséquente.

COMMENT BRISER SES MODÈLES AFFECTIFS ET COMPORTEMENTAUX LIMITATIFS

Presque tout le monde peut changer en interrompant assez souvent un modèle. Une manière simple de briser un modèle consiste à **brouiller les sensations** que nous associons à nos souvenirs. Ainsi, quand nous nous fâchons, c'est uniquement parce que nous nous représentons les choses d'une certaine façon dans notre esprit. Si, par exemple, votre patron vous réprimande et que vous vous remémorez cet événement le reste de la journée, en imaginant sans cesse votre patron en train de crier après vous, votre humeur sera de plus en plus maussade. Pourquoi laisser cet événement continuer de vous influencer? Pourquoi ne pas simplement prendre le disque et l'égratigner tant et aussi longtemps que vous n'éprouverez plus ces sentiments? Vous pourriez même en rire!

Tentez l'expérience dès maintenant: pensez à un état qui vous rend triste, frustré ou furieux. Suivez ensuite les deux premières étapes du conditionnement neuro-associatif que nous avons déjà expliquées. Si vous ressentez un malaise face à cette situation, qu'aimeriez-vous ressentir? Pourquoi? Ce sont les sensations que vous associez à ce malaise qui vous empêchent de ressentir ce que vous voulez. Ne serait-ce pas merveilleux d'envisager cet état avec sérénité? Maintenant trouvez-vous une motivation. Si vous ne modifiiez pas vos sensations face à cette situation, comment vous sentiriez-vous? Assez moche, je parie! Voulez-vous payer ce prix et traîner continuellement ces sensations négatives ou cette colère à l'égard de la personne ou de cet état? Si vous changiez maintenant, ne vous sentiriez-vous pas mieux?

LE MODÈLE DE BROUILLAGE

Maintenant, alors que vous avez une motivation suffisante, brouillez vos sentiments paralysants jusqu'à ce qu'ils disparaissent complètement. Après avoir lu ces lignes, suivez les étapes suivantes.

1) **Remémorez-vous la situation qui vous perturbe.** Examinez-la comme si vous regardiez un film. Ne vous laissez pas émouvoir, contentez-vous de la regarder une fois en observant chaque détail.

2) **Reprenez le même événement et faites-en une bande dessinée.** Asseyez-vous bien droit dans votre fauteuil et collez un grand sourire niais sur votre visage; respirez profondément et remémorez-vous les images à reculons, aussi vite que possible, afin de voir tous les événements se dérouler à l'envers. Si quelqu'un parle, regardez-le ravaler ses mots! Passez le film à l'envers très rapidement, puis à l'endroit encore plus rapidement. Modifiez ensuite les couleurs des images de sorte que chacun ait un visage aux couleurs de l'arc-en-ciel. Si une personne en particulier vous dérange, faites-lui des oreilles aussi grandes que celles de Mickey Mouse et un nez comme celui de Pinocchio.

Faites cela au moins une douzaine de fois, à l'endroit et à l'envers, de côté, égratignant le disque de votre image avec humour et frénésie. Ce faisant, inventez-vous une musique. Il peut s'agir de votre chanson préférée ou d'une musique typique des films de dessins animés. Associez ces sons bizarres à l'ancienne image qui vous dérange. Cela modifiera certainement vos sensations. L'astuce tient à la vitesse à laquelle vous repassez les images et au degré d'humour et d'exagération que vous y associez.

3) **Pensez maintenant à la situation qui vous dérangeait et notez ce que vous ressentez.** Si vous avez travaillé efficacement, vous aurez facilement brisé le modèle tant de fois que vous trouverez difficile ou impossible de reprendre vos sentiments négatifs. Vous pouvez employer cette technique à des événements qui vous dérangent *depuis de nombreuses années.* Cela est souvent beaucoup plus efficace que de tenter d'analyser le pourquoi et le comment d'une situation, car elle ne modifie en rien les sensations que vous y associez.

Aussi simpliste que cela puisse paraître, un brouillage efficace donnera des résultats dans la plupart des cas, même quand il y a eu un traumatisme. **Pourquoi est-ce efficace? Tout simplement parce que nos sentiments sont engendrés par les images sur lesquelles nous concentrons nos pensées ainsi que par les sons et les sensations que nous associons à ces images.** En modifiant les images et les sons, nous modifions nos sentiments. Ce conditionnement répété maintes et maintes fois rend plus difficile le retour à l'ancien modèle.

Une façon de briser un modèle consiste à *cesser simplement* de l'adopter, à se «sevrer». Si vous l'abandonnez à plusieurs reprises, la voie neurale s'efface petit à petit. Une fois la connexion neurale établie, le cerveau conserve toujours cette voie, mais si elle reste inutilisée, les mauvaises herbes l'envahissent car, comme pour tout, ce qui est inutilisé finit par disparaître.

Maintenant que vous avez brisé le modèle qui vous limitait, vous avez le champ libre pour...

QUATRIÈME ÉTAPE

Trouvez un nouveau modèle dynamisant

Cette quatrième étape est *absolument essentielle* à la création d'un changement durable. En fait, **l'incapacité de trouver une nouvelle façon d'évacuer la douleur et d'avoir du plaisir est la cause principale qui explique l'aspect provisoire de la plupart des tentatives de changement.** De nombreuses personnes atteignent un point où elles sont obligées de changer, où le changement est une nécessité absolue, parce qu'elles associent une grande douleur à leur ancien modèle et un immense plaisir à l'idée de changer. Elles interrompent leur modèle, mais n'ont rien pour le remplacer!

Rappelez-vous que tous nos modèles neurologiques visent à nous éloigner de la douleur pour nous rapprocher du plaisir. Ces modèles sont

bien ancrés en vous, et même s'ils ont parfois des effets fâcheux, vous y revenez sans cesse parce que vous avez appris que cette habitude pouvait éliminer la souffrance; de plus, vous ne possédez pas de meilleur moyen d'éprouver les sentiments que vous désirez.

Si vous avez suivi chacune des étapes précédentes, vous avez clarifié votre but et écarté les obstacles qui vous empêchaient d'atteindre ce but. Vous avez trouvé une motivation et brisé votre modèle, et vous devez maintenant combler ce vide par un nouvel éventail de choix qui vous procureront les mêmes sentiments agréables mais sans les effets négatifs. Une fois que vous aurez cessé de fumer, vous devrez trouver une nouvelle façon ou un ensemble de nouvelles façons d'obtenir les avantages que vous procurait votre ancien comportement. Par quoi pouvez-vous remplacer l'inquiétude? Que diriez-vous de vous concentrer fortement sur un plan d'action pour atteindre vos objectifs? On peut remplacer la dépression en mettant au point un moyen visant à aider les personnes dans le besoin.

Si vous ne savez pas trop comment éloigner la souffrance et trouver un plaisir de remplacement à la cigarette, à l'alcool, à l'inquiétude ou à tout autre émotion ou comportement indésirable, **vous pouvez simplement vous modeler sur les gens qui ont transformé leurs propres comportements.** Trouvez des gens qui ont réalisé des changements durables; je vous garantis qu'ils ont remplacé leurs anciens comportements par de nouveaux.

Mon ami Fran Tarkenton nous en fournit un parfait exemple. Fran et moi avions décidé d'animer ensemble mes émissions de télévision sur le pouvoir personnel; à l'époque, mon ami avait une habitude qui m'a vraiment étonné: il chiquait. Au beau milieu d'une discussion, il tournait la tête et crachait. Cela ne correspondait pas à l'image que j'avais de cet homme fort et élégant. Mais il mâchait du tabac depuis plus de vingt ans.

Comme il me l'a avoué par la suite, c'était l'un de ses plus grands plaisirs dans la vie. Le tabac était un peu son meilleur ami. S'il était sur la route et qu'il se sentait seul, le fait de mâcher du tabac atténuait sa sensation de solitude. En fait, il a même confessé à un groupe d'amis que s'il avait à choisir entre le sexe et le tabac, il *choisirait le tabac!* Que pensez-vous de cette fausse neuro-association? Le chemin qu'il empruntait pour s'éloigner de la douleur et se rapprocher du plaisir passait par l'autoroute de la chique. Après de nombreuses années d'usage constant et de renforcement, il avait créé une grande ligne neurale entre le tabac et le plaisir; c'était donc là son circuit de changement préféré.

Qu'est-ce qui l'incita à modifier son comportement? Il finit par se trouver une motivation suffisante. Un jour, avec l'aide d'«un ami», il se rendit compte que mâcher du tabac était tout à fait incompatible avec

l'homme de qualité qu'il était devenu. Cette habitude prouvait qu'il manquait de contrôle sur sa vie et dans la mesure où c'était l'une de ses valeurs les plus précieuses, il ne pouvait pas y renoncer. Comme cette situation était trop pénible, il réfléchit sur le risque qu'il courait d'avoir un cancer de la bouche. Il imagina très précisément la maladie jusqu'à ce qu'il trouvât répugnante l'idée de chiquer et développât une répulsion pour le goût du tabac. Ces images le motivèrent et l'aidèrent à briser le modèle qu'il associait autrefois au plaisir.

L'autre clé des plus importantes fut que Fran découvrit de nouveaux plaisirs plus efficaces que le tabac. Il se mit à travailler comme jamais il ne l'avait fait auparavant et se mit à produire des résultats qui firent de sa compagnie d'informatique, KnowledgeWare, l'une des plus prospères de Wall Street. De manière encore plus forte, il décida d'attirer à lui une vraie compagne, car il en recherchait une nouvelle. Il rencontra la femme de ses rêves et apprit à éprouver, dans sa relation avec elle, les émotions et les sentiments qu'il n'aurait jamais pu obtenir d'aucune autre façon.

Souvent, il suffit de briser nos anciens modèles pour que notre cerveau se mette automatiquement en quête d'un modèle de remplacement qui nous procure les sentiments souhaités. C'est pour cette raison que les ex-fumeurs prennent parfois de l'embonpoint: leur cerveau cherche une nouvelle façon de créer les mêmes sensations agréables et, de ce fait, ils absorbent d'énormes quantités de nourriture. L'important, dans ce cas, est de choisir consciemment les nouveaux comportements ou sentiments destinés à remplacer les anciens.

ÉTUDES SUR LA TRANSFORMATION

Le chercheur Nancy Mann a mené une étude statistique visant à évaluer le degré de réadaptation d'anciens toxicomanes, et arrive à la conclusion que **l'adoption d'un comportement substitut semble jouer un rôle important**, même dans ce domaine complexe de la transformation[9]. Le premier groupe étudié a été forcé d'abandonner son inclination à la drogue par le biais de pressions externes, souvent appliquées par le système judiciaire. Comme nous l'avons déjà mentionné dans la partie qui traite de la motivation, **la pression externe**

9. Nancy Mann, «A Diagnostic Tool with Important Implications for Treatment of Addiction: Identification of Factors Underlying Relapse and Remission Time Distributions», *The International Journal of the Addictions*, 1984.

exerce rarement une influence ***durable.*** On s'en doute, ces femmes et ces hommes reprirent leurs anciennes habitudes dès que la pression disparut, c'est-à-dire dès leur sortie de prison.

Un deuxième groupe voulait sincèrement s'affranchir de la drogue et tenta de le faire seul. Sa motivation était surtout interne. De ce fait, les changements furent beaucoup plus durables et persistèrent souvent deux ans après l'engagement initial des ex-toxicomanes. Toute rechute apparaissait généralement à la suite d'un stress important. Dans ce cas, les ex-toxicomanes revenaient souvent à la drogue comme moyen de fuir la souffrance et d'obtenir du plaisir. Pourquoi? Parce qu'ils n'avaient pas trouvé de *substitut* à leur vieille voie neurale.

Le troisième groupe remplaça sa dépendance par une nouvelle solution, par un élément qui lui procurait les impressions qu'il recherchait à l'origine ou peut-être des sensations encore plus agréables. Beaucoup engagèrent des relations enrichissantes, se tournèrent vers la spiritualité ou vers une carrière qui les passionnait. Ainsi, *un grand nombre ne s'adonnèrent plus à la drogue et la majorité d'entre eux restèrent en moyenne plus de huit ans* sans faire de rechute.

Les ex-toxicomanes qui réussirent à se débarrasser de leur dépendance suivirent les quatre premières étapes du conditionnement neuro-associatif et c'est ce qui explique que leur succès fut aussi complet. Pour certains, toutefois, le changement ne dura que huit ans. Pourquoi? Parce qu'ils n'avaient pas franchi la cinquième étape, primordiale, du conditionnement neuro-associatif.

CINQUIÈME ÉTAPE

Reproduisez le nouveau modèle jusqu'à ce qu'il devienne constant

Le conditionnement est une façon de s'assurer qu'un changement réalisé est constant et durera longtemps. La manière la plus simple de se conditionner consiste à répéter un acte constamment jusqu'à ce qu'une voie neurologique se soit créée. Si vous trouvez un comportement de rechange dynamisant, imaginez que vous l'adoptez jusqu'à ce que vous constatiez qu'il s'éloigne de la douleur et vous rapproche rapidement du plaisir. Votre cerveau le considérera bientôt comme une nouvelle façon de produire ce résultat d'une manière constante. Si vous ne faites pas cela, vous retournerez à votre ancien modèle.

Si vous répétez le nouveau comportement dynamisant régulièrement en y ajoutant une grande **intensité émotive,** vous tracerez une voie qui, avec de nouvelles répétitions et une intensité encore plus grande, deviendra une autoroute menant vers cette nouvelle façon d'obtenir des résultats positifs, et cette voie s'intégrera à votre comportement habituel. **Rappelez-vous que votre cerveau ne peut pas faire la distinction entre un comportement imaginé avec précision et un comportement réel.** Le conditionnement garantit que vous prenez automatiquement la nouvelle voie: quand vous apercevez l'une des bretelles que vous aviez l'habitude d'emprunter, vous la dépassez à toute vitesse parce qu'en fait, vous avez de la *difficulté* à l'emprunter.

On ne peut surestimer le pouvoir du conditionnement. Dernièrement, je lisais que le grand Larry Bird des Celtics de Boston participait à une pub sur une boisson gazeuse dans laquelle il était censé rater un lancer en suspension. Il atteignit neuf paniers un à la suite de l'autre avant de réussir à en manquer un! En effet, il se conditionne depuis de nombreuses années à lancer le ballon dans le panier. Dès qu'il s'empare du ballon, il adopte automatiquement un modèle qui le pousse à le faire passer à travers l'arceau. Je suis sûr que si on examinait la partie du cerveau de Larry Bird qui est associé à ce mouvement, on découvrirait une profonde voie neurale. Comprenez qu'avec suffisamment de répétitions et une intensité émotive assez grande, nous pouvons nous conditionner à adopter *n'importe quel* comportement.

L'étape suivante consiste à établir un programme de **renforcement** du nouveau comportement. Comment pouvez-vous récompenser chacune de vos réussites? N'attendez pas qu'il se soit écoulé un an après que vous ayez cessé de fumer. Récompensez-vous après un seul *jour!* N'attendez pas d'avoir perdu 35 kilos. N'attendez même pas d'avoir perdu le premier. Dès l'*instant* où vous êtes capable de repousser une assiette qui n'est pas vide, félicitez-vous. Fixez-vous une série d'objectifs ou de jalons à court terme, et chaque fois que vous en atteignez un, récompensez-vous aussitôt. Si vous êtes déprimé ou soucieux, lorsque vous passez à l'action, au lieu de vous ronger les sangs, ou encore lorsque vous souriez et répondez «Très bien» quand on vous demande comment vous allez, récompensez-vous pour avoir déjà commencé à réaliser les changements nécessaires pour assurer votre réussite à long terme.

Ainsi, votre système nerveux apprend à associer un grand plaisir au changement. Les personnes qui désirent maigrir n'*obtiennent* pas toujours des résultats immédiats, car le fait de perdre un ou deux kilos ne vous transforme pas miraculeusement en une Elle McPherson ou un Mel Gibson. C'est pourquoi il est important que vous vous récompensiez dès que vous

prenez des mesures précises ou que vous réalisez un progrès affectif, comme celui de faire le tour du quartier plutôt que de courir au McDonald's le plus proche. À défaut de cela, vous risquez de vous dire: «D'accord, j'ai perdu un kilo jusqu'ici, mais je suis encore gros. Cela va prendre une éternité. J'ai tellement de poids à perdre...» Il se pourrait que vous utilisiez ces affirmations à court terme comme des excuses pour prendre du poids.

Mieux vous comprendrez le pouvoir du **renforcement,** plus vite vous vous conditionnerez à adopter le nouveau modèle. Récemment, j'eus le plaisir de lire un excellent livre que je recommande chaudement à ceux qui veulent vraiment étudier à fond le conditionnement. Il a été écrit par Karen Pryor et s'intitule *Don't Shoot the Dog!* (*Ne tirez pas sur le chien!*). Ce livre propose des distinctions simples sur le changement du comportement animal, qui concordent avec celles que j'ai pu établir après des années de travail sur le comportement humain.

Ce qui est fascinant, c'est de voir à quel point les animaux et les êtres humains se ressemblent en ce qui concerne les forces qui gouvernent leurs actions. Connaître les principes fondamentaux du conditionnement nous permet de maîtriser ces forces et de concevoir l'avenir de son choix. Nous pouvons vivre comme des animaux en nous laissant manipuler par les circonstances et par notre entourage ou nous pouvons apprendre ces lois et nous en servir pour optimiser notre potentiel le plus élevé. Karen Pryor explique comment elle a appris à utiliser la douleur pour dresser des animaux pendant de nombreuses années: fouet et chaise pour les lions, harnais pour les chevaux, laisse pour les chiens. Mais elle échoua quand elle entreprit de dresser des dauphins, parce qu'ils allaient nager au loin quand elle voulut leur infliger une douleur! Cela l'obligea à approfondir sa compréhension de la dynamique du **renforcement positif.**

Il n'y a rien que l'entraînement ne puisse faire. Rien n'est à son épreuve. Il peut transformer une mauvaise moralité en bonne; détruire les mauvais principes pour en créer de bons; il peut élever les hommes pour en faire des anges.

MARK TWAIN

Le premier principe directeur de tout «conditionnement au succès» est le pouvoir du renforcement. Nous devons savoir que pour se motiver à adopter un comportement ou à éprouver constamment une émotion, il faut élaborer une réponse conditionnée. Tous les modèles proviennent d'un

renforcement; c'est-à-dire que le conditionnement est l'élément de base qui sert à établir de la constance dans nos émotions et nos comportements.

LA LOI DU RENFORCEMENT

Tout modèle affectif ou de comportement que l'on renforce constamment devient une réponse automatique et conditionnée. Tout ce que l'on ne renforce pas finit par disparaître.

Nous pouvons renforcer notre propre comportement ou celui de quelqu'un d'autre grâce au renforcement positif; ainsi, chaque fois que nous obtenons le comportement désiré, nous recevons une récompense. Ce peut être un éloge, un cadeau, une nouvelle liberté, etc. Nous pouvons également employer le renforcement négatif: froncement de sourcils, bruit fort ou même châtiments corporels. Il faut à tout prix comprendre que le renforcement est différent de la punition et de la récompense. **On renforce un comportement en réagissant *dès qu'il se produit*, tandis que la punition ou la récompense peuvent apparaître beaucoup plus tard.**

CHOISIR LE BON MOMENT

Il est essentiel de **choisir le bon moment** pour réaliser un conditionnement efficace. Si un entraîneur crie: «sensas!» au moment où son équipe de basketball exécute une excellente manœuvre, il produit un effet beaucoup plus grand que s'il attend, pour donner son compte rendu, que l'équipe soit au vestiaire. Pourquoi? Parce qu'il faut toujours associer les sensations du renforcement au modèle pendant qu'il a lieu.

L'un des problèmes de notre système judiciaire est que les criminels ne sont parfois punis que de nombreuses années plus tard. Les criminels conçoivent pourquoi ils sont punis, mais le modèle de comportement qui a engendré ce problème au début demeure intact: il n'a pas été interrompu et le criminel n'y associe aucune souffrance.

C'est là la seule façon de vraiment modifier nos comportements et nos émotions à long terme. Nous devons entraîner notre cerveau à prendre des mesures efficaces, non pas d'un point de vue intellectuel, mais d'un point de vue neurologique. La difficulté, certes, c'est que la plupart d'entre nous ne se rendent pas compte qu'ils se conditionnent les uns les autres et influencent sans cesse leurs comportements mutuels. Souvent, nous conditionnons les autres d'une manière négative plutôt que positive.

L'ex-petit ami de ma fille Jolie nous offre un bel exemple de cela. Jolie était absorbée par ses études, ses leçons de danse et son rôle qu'elle tenait dans une pièce de théâtre. Il voulait qu'elle lui téléphone tous les jours, et si elle laissait passer quelques jours avant de l'appeler, il lui faisait toute une scène. Il voulait qu'elle téléphone plus souvent et pourtant, sa méthode de renforcement consistait à la harceler et à la réprimander quand elle le faisait.

Cela vous est-il déjà arrivé? Si vous voulez que votre amoureux, votre petite amie, votre conjoint ou toute autre personne qui vous est chère vous téléphonent plus souvent, cela vous avancera-t-il de les harceler? Quand ils finissent par vous téléphoner, les saluez-vous avec des mots comme: «Ah! tu t'es décidé à appeler! Je n'en reviens pas! Pourquoi est-ce toujours moi qui dois téléphoner?»

En agissant ainsi, vous les entraînez à *ne pas* vous téléphoner! Vous les faites souffrir dès qu'ils font ce que vous voulez qu'ils fassent. Que se produira-t-il? Ils associeront de la souffrance au fait de vous téléphoner et vous appelleront encore moins souvent à l'avenir. Dans le cas de Jolie, ce modèle s'est prolongé plusieurs mois jusqu'à ce qu'elle s'aperçoive qu'elle ne pourrait pas l'emporter. Comme vous le devinez, ce modèle de renforcement négatif imprégnait de nombreux aspects de leur relation qui finit par être rompue.

Si vous voulez vraiment qu'une personne vous téléphone, vous devez vous montrer enchanté quand elle le fait. Si vous lui dites à quel point elle vous a manqué, combien vous l'aimez et êtes heureux de lui parler, pensez-vous qu'elle sera plus encline à vous rappeler? Souvenez-vous que vous devez associer du plaisir à tout comportement que vous voulez voir se reproduire chez quelqu'un.

En conseillant diverses sociétés aux États-Unis, j'ai remarqué que la plupart d'entre elles tentent de motiver leurs employés par le biais du renforcement négatif, en utilisant la peur de la punition comme principal élément de motivation. Cette stratégie peut être valable à court terme, mais pas à long terme. Tôt ou tard, les entreprises se heurtent aux mêmes problèmes que ceux qui tourmentent l'Europe de l'Est: les gens vivent dans la peur pendant un certain temps puis finissent par se révolter.

La deuxième stratégie qu'utilisent les entreprises se rapporte aux stimulants pécuniaires. Bien que cette stratégie soit excellente et en général appréciée, son efficacité est limitée. En effet, il y a un point où les rendements diminuent et à partir duquel tous les stimulants supplémentaires n'incitent pas vraiment les employés à effectuer un meilleur travail. En fait, la plupart des entreprises se rendent compte qu'il y a des limites à ce qu'elles peuvent accomplir dans ce domaine. Si on renforce constamment un comportement au moyen de l'argent, les gens s'attendent à recevoir

une prime dès qu'ils prennent une initiative valable. Ils se mettent à travailler uniquement pour l'argent et ne font plus rien sans lui, et l'entreprise devient incapable de faire face aux exigences pécuniaires de ses employés.

La troisième façon — la plus efficace — de motiver les gens passe par la croissance personnelle. En aidant vos employés à grandir et à se développer, vous leur inculquerez une passion pour la vie, pour les gens et pour leur travail qui les incitera à vouloir contribuer davantage au bien des autres. Ils agiront par fierté personnelle plutôt que sous l'effet d'une pression externe. Cela ne veut pas dire que vous ne devez pas introduire un système de salaire qui repose sur le rendement, mais assurez-vous de posséder le plus puissant stimulant qui soit, qui est d'aider les gens à se développer et à grandir.

Le bien et le mal, les récompenses et les punitions sont les seuls motifs qui existent aux yeux d'un être rationnel: voilà l'éperon et les rênes qui poussent l'humanité à travailler et qui la guident.

JOHN LOCKE

PROGRAMMEZ VOTRE RENFORCEMENT POUR QUE LE CHANGEMENT SOIT DURABLE!

Quand on cherche à adopter un nouveau modèle de comportement ou un nouveau modèle affectif, il est essentiel de se renforcer ou de renforcer toute personne chez qui on tente d'établir ce nouveau modèle. Au début, chaque fois que vous adoptez le comportement désiré (par exemple, repousser une assiette encore à moitié pleine), vous devez reconnaître votre geste et vous donner une sorte de renforcement agréable que vous appréciez vraiment. Toutefois, si vous renforcez ce comportement à tout coup par la suite, vos récompenses finiront par perdre de leur efficacité ou de leur attrait. Ce qui était autrefois une surprise particulière et agréable se transformera en norme attendue.

Dans la mesure où je me suis engagé à aider les déshérités, chaque fois que je vais dans un aéroport, je donne de l'argent à ceux qui m'en demandent. Je n'oublierai jamais le cas d'un homme en particulier qui se tenait toujours au même endroit devant le terminal où je devais aller. Chaque fois que je passais par là, je lui donnais de l'argent. Un matin alors que j'étais pressé et que je n'avais pas d'argent sous la main, je passai rapidement devant lui, lui souris et dis: «Salut! Je suis désolé, mais je n'ai pas d'argent aujourd'hui!» Il se mit en colère parce que je ne lui donnais pas ce qu'il se réjouissait autrefois de recevoir de ma part.

Il ne faut pas oublier qu'une surprise agréable est l'un des événements les plus agréables que puisse vivre un être humain. La plupart d'entre nous ne se rendent pas compte à quel point c'est important. C'est pour cette raison précise que lorsqu'on veut qu'un comportement dure longtemps, il faut à tout prix comprendre et utiliser ce qu'on appelle un **programme variable de renforcement.**

Je vais vous donner un exemple simple tiré du dressage des dauphins. Pour entraîner un dauphin à sauter, les dresseurs attendent, pour commencer, qu'il saute de lui-même. Dès que l'animal fait quelque chose de bien, ils le récompensent en lui donnant un poisson. S'il reçoit un poisson chaque fois qu'il saute de lui-même, le dauphin finit par établir une neuro-association entre le saut et le poisson. Cette association entre un plaisir et un comportement désiré par le dresseur permet à ce dernier de conditionner le dauphin à sauter constamment.

Pour finir, cependant, le dresseur ne récompensera le dauphin que s'il saute plus haut. En accroissant lentement ses exigences, il peut influencer le comportement du dauphin. Voici l'astuce: **si le dauphin est constamment récompensé, il s'*habituera* à la récompense et cessera de donner le meilleur de lui-même.** Donc, à l'avenir, le dauphin sera récompensé à un moment donné après le premier, le cinquième ou le deuxième saut. Il ne sait jamais quel saut sera récompensé. Ce sens de la prévision allié au fait de ne pas savoir quel saut précis sera récompensé pousse le dauphin à faire des efforts constants. Il ne tient jamais sa récompense pour acquise.

C'est cette même force qui pousse les gens vers les jeux de hasard. Une fois qu'ils ont joué et ont été récompensés — et qu'ils associent un plaisir intense à la récompense — l'excitation et l'anticipation les incitent à aller encore plus loin. S'ils n'ont pas été récompensés depuis un certain temps, ils éprouvent souvent un puissant sentiment que *cette fois-ci* sera la bonne. C'est la possibilité de gagner à nouveau qui incite le joueur à jouer. Toute personne qui jouerait sans jamais recevoir de récompense finirait par se lasser. Toutefois, le fait de recevoir quelques petites récompenses, de gagner quelques mises, de gagner à nouveau une partie de son argent fait qu'elle anticipe sans cesse la possibilité de gagner le gros lot.

C'est pour cette raison que ceux qui ont abandonné une mauvaise habitude (comme de fumer ou de jouer de l'argent) depuis quelques mois et se laissent tenter «une dernière fois» renforcent en fait le modèle même qu'ils tentent de briser et se rendent la tâche beaucoup plus difficile. Si vous fumez une autre cigarette, vous habituez votre système nerveux à attendre de nouveau cette récompense à l'avenir. Vous renforcez cette neuro-association et l'habitude même que vous tentiez de perdre!

Si vous voulez renforcer le comportement d'une personne à long terme, vous voudrez peut-être recourir à ce qu'on appelle un **programme fixe de renforcement.** Dans son ouvrage, Karen Pryor décrit la façon dont elle entraîne un dauphin à effectuer 10 sauts. Pour s'assurer qu'il effectue toujours 10 sauts, il faut le récompenser après le dixième saut chaque fois. On ne peut exiger un trop grand nombre d'exercices avant la récompense, mais si celle-ci survient *seulement* au dixième saut, le dauphin se rend bien vite compte qu'il n'a plus besoin de faire autant d'effort pour les neuf premiers sauts et la qualité de sa performance diminue.

On peut observer cette même réaction chez les gens qui reçoivent un chèque de paye toutes les deux semaines. Les employés savent qu'on attend d'eux un certain rendement pour lequel ils reçoivent une compensation régulière. Le problème, c'est que beaucoup apprennent à ne faire que le minimum pour obtenir leur récompense parce qu'il n'y a pas de surprise. En milieu de travail, on s'attend à recevoir sa paie, bien sûr. Mais si elle constitue la seule récompense, les travailleurs ne feront que le minimum pour l'obtenir.

Par contre, si on ajoute des surprises occasionnelles — reconnaissance, primes, promotions et autres petits plus —, les employés feront un peu plus d'efforts dans l'espoir d'être récompensés et reconnus. Rappelez-vous que ces surprises ne doivent pas être *prévisibles,* sous peine de devenir inefficaces et d'être tenues pour certaines; c'est l'espérance qui influence alors le comportement des employés. Variez vos récompenses et vous obtiendrez de meilleurs résultats, que vous vouliez réaliser un changement en vous ou chez toute autre personne.

On peut également utiliser un troisième outil, le **gros lot,** afin d'accentuer le renforcement. Si, par exemple, de temps en temps mais très rarement, vous lui donnez non pas un poisson, mais *trois ou quatre,* le dauphin se met à anticiper une énorme récompense pour chaque petit effort supplémentaire, ce qui l'incitera constamment à se dépasser.

Les êtres humains réagissent de façon similaire. Souvent, quand les employés d'une compagnie reçoivent une récompense plus grande que celle qu'ils attendaient, cela les incite à fournir un rendement très élevé dans l'espoir d'obtenir une récompense encore plus grande. Ce même principe peut faire des merveilles avec vos enfants!

CRÉEZ UN «BRUSQUE DÉPART»

On peut employer le principe du gros lot avec des personnes qui refusent de produire quelque résultat que ce soit. Ici encore, si les dresseurs

de dauphins n'arrivent pas à motiver un animal, ils lui donnent de temps à autre une douzaine de poissons même s'il n'a rien fait pour les mériter. Le plaisir que cette récompense procure à l'animal est parfois suffisant pour briser son ancien modèle et le mettre dans un tel état d'excitation qu'il se pliera aux exigences de l'entraînement. Ici encore, on observe le même phénomène chez les êtres humains. Si une personne qui ne fait rien de valable en apparence se voit soudainement récompensée sans compassion ou condescendance, cela peut l'inciter à modifier son comportement et son rendement.

Il est essentiel de se rappeler que, en ce qui concerne le conditionnement, il faut renforcer le comportement désiré immédiatement. Dès l'instant où vous réagissez gaiement à une situation qui vous frustrait auparavant, vous renforcez cette attitude. Recommencez et ayez du plaisir. Riez un peu. Rappelez-vous que chaque fois que vous créez un sentiment puissant, qu'il soit positif ou négatif, vous établissez une connexion dans votre système nerveux. Si vous répétez souvent ce modèle, en visualisant l'image qui vous procure un sentiment de force ou qui vous fait rire, vous aurez plus de facilité à vous sentir fort et à rire à l'avenir. Le modèle sera bien établi.

Dès que vous faites quelque chose de bien, récompensez-vous immédiatement. Renforcez constamment ce comportement au moyen d'une récompense que vous désirez ardemment. Accordez-vous la récompense émotive qui consiste à écouter votre musique préférée, à sourire ou à vous voir atteindre vos objectifs. **Le conditionnement est exigeant. C'est lui qui permet d'obtenir des résultats constants. Une fois encore, rappelez-vous que tout modèle de comportement affectif renforcé ou récompensé de manière constante devient conditionnel et automatique, et que tout modèle non renforcé finit par disparaître.**

Maintenant que vous avez franchi les cinq premières étapes, passons à l'étape finale…

SIXIÈME ÉTAPE

Mettez votre modèle à l'épreuve!

Passons en revue ce que vous avez réalisé: vous avez choisi le nouveau modèle de comportement ou affectif que vous désiriez; vous avez trouvé en vous une motivation pour le changer; vous avez brisé votre ancien modèle;

vous avez trouvé un modèle de rechange; et vous vous êtes conditionné à l'adopter jusqu'à ce qu'il devienne automatique. La dernière étape consiste à le mettre à l'épreuve pour s'assurer qu'il sera efficace à l'avenir.

L'une des façons de procéder s'appelle, en programmation neurolinguistique, le «réglage futur». Pour cela, il suffit par exemple d'imaginer la situation qui vous décevait et de voir si elle vous déçoit encore ou si votre nouveau modèle de «fascination» a pris le dessus. Si vous éprouvez encore l'envie de fumer chaque fois que vous vous sentez dépassé, imaginez une situation accablante et voyez si vous n'avez pas plutôt envie de lire, de courir ou d'adopter tout autre comportement auquel vous vous êtes conditionné. En imaginant les stimuli qui déclenchaient généralement votre ancienne émotion ou votre ancien comportement et en vous assurant que vous adoptez automatiquement le nouveau comportement, vous évaluerez l'efficacité de votre nouveau modèle.

De plus, vous devez vérifier l'écologie du changement que vous venez de réaliser. Par «écologie», j'entends les conséquences. Quelles répercussions les changements que vous avez réalisés en vous auront-ils sur votre entourage? Vont-ils entretenir vos relations professionnelles et personnelles? Assurez-vous que votre nouveau modèle est compatible avec votre mode de vie actuel, vos croyances et vos valeurs.

Voici une liste de contrôle simple à laquelle vous pouvez faire appel pour vous assurer que votre nouveau modèle de réussite est durable et approprié.

LE CONTRÔLE ÉCOLOGIQUE

1. **Assurez-vous que vous associez une réelle douleur à votre ancien modèle.**
   Quand vous pensez à votre ancien comportement ou à vos anciennes sensations, imaginez-vous et éprouvez-vous des impressions pénibles plutôt qu'agréables?
2. **Assurez-vous que vous associez un vrai plaisir à votre nouveau modèle.**
   Quand vous pensez à votre nouveau comportement ou à vos nouvelles sensations, imaginez-vous et éprouvez-vous des impressions agréables plutôt que pénibles?
3. **Étudiez votre compatibilité avec vos valeurs, vos croyances et vos normes.**
   Le nouveau comportement ou la sensation nouvelle sont-ils compatibles avec les valeurs, les croyances et les

normes de votre vie? (Nous aborderons ce sujet dans les prochains chapitres.)

4. **Assurez-vous que vous conservez les avantages découlant de l'ancien modèle.**
   Votre nouveau comportement ou votre sensation nouvelle vous procurent-ils les mêmes avantages et impressions agréables que votre ancien modèle?
5. **Réglage futur: imaginez-vous en train d'adopter ce nouveau comportement ou cette nouvelle sensation à l'avenir.**
   Imaginez la situation qui vous aurait poussé à adopter l'ancien modèle. Assurez-vous que vous pouvez employer votre nouveau modèle plutôt que l'ancien.

Si votre tentative de créer ce modèle a échoué, vous devez revenir à la première étape. **Êtes-vous vraiment certain de vos buts et de vos raisons?**

Relisez la deuxième étape; la plupart des gens qui n'ont pas réussi à réaliser un changement manquent de motivation. Vous devrez peut-être vous engager face à des tiers afin de **renforcer votre motivation.** Engagez-vous face à des gens qui ne vous abandonneront pas!



Hé, mon gars... j'ai fini de mendier.

Si vous avez l'impression d'être suffisamment motivé, vérifiez la troisième étape. En effet, vous savez ce que vous voulez et vous êtes suffisamment motivé, mais vous faites peut-être comme la mouche qui se heurte sans cesse contre la vitre. Vous répétez sans cesse les mêmes actes avec une intensité croissante, mais vous n'avez pas changé votre façon de faire. **Vous devez briser votre modèle.**

Si vous sentez que toutes les étapes précédentes sont bien en place, passez à l'étape 4. Si, par contre, vos efforts demeurent vains, c'est que vous avez sauté cette étape. **Trouvez une solution dynamisante pour éloigner la douleur et trouver le plaisir qui soit aussi forte et *pratique* que votre ancien modèle.** Cela signifie simplement que vous avez maintenant l'occasion de vous montrer un peu plus créatif. Trouvez un modèle dans votre entourage, une personne qui a réussi à supprimer l'habitude ou l'ensemble des émotions négatives que vous voulez changer.

Dans le cas où vous avez amorcé le changement mais que n'êtes pas allé jusqu'au bout, c'est évidemment que vous n'avez pas renforcé votre modèle avec suffisamment de plaisir. Faites appel à la la cinquième étape: le conditionnement. **Utilisez les programmes fixes et les programmes variables de renforcement afin que votre nouveau modèle stimulant persiste.**

Les six étapes du conditionnement neuro-associatif peuvent être adaptées à n'importe quelle situation: problèmes relationnels ou professionnels, ou encore le fait d'être coincé dans un modèle où l'on crie sans cesse après ses enfants. Supposons que vous vous faites un sang d'encre dans les situations sur lesquelles vous n'avez aucun contrôle. Comment pouvez-vous employer les six étapes pour modifier ce modèle paralysant?

1) Demandez-vous: «Qu'est-ce que je peux faire d'autre que me ronger les sangs?»

2) Trouvez une motivation et comprenez en quoi l'inquiétude détruit votre vie. Amenez cette inquiétude à une limite; voyez ce qu'elle finira par vous coûter et refusez d'en payer le prix. Imaginez que vous vous débarrassez de ce fardeau et que vous êtes vraiment libre une fois pour toutes!

3) Détruisez votre modèle! Chaque fois que vous vous inquiétez, brisez votre modèle en faisant un geste tout à fait scabreux. Mettez-vous les doigts dans le nez ou hurlez «Quelle merveilleuse matinée!» à pleins poumons.

4) Créez un nouveau modèle dynamisant. Que ferez-vous au lieu de vous inquiéter? Prenez votre journal et notez des comportements de rechange. Peut-être pouvez-vous courir et, tout en courant, élaborer de nouvelles solutions.

5) Conditionnez-vous à adopter le nouveau modèle; imaginez-le avec précision et répétez-le avec une grande intensité émotive jusqu'à ce que la nouvelle pensée, le nouveau comportement ou le nouveau modèle affectif devienne automatique. Renforcez-le en franchissant la première étape: regardez-vous en train de réussir encore et toujours. Le fait d'anticiper les résultats peut vous procurer le plaisir que vous recherchez. Ici encore, utilisez la répétition et l'intensité émotive pour vous conditionner à adopter ce nouveau modèle jusqu'à ce qu'il devienne automatique.

6) Mettez-le à l'épreuve et vérifiez son efficacité. Songez à la situation qui vous inquiétait autrefois et constatez qu'elle ne vous inquiète plus.

On peut également utiliser ces six étapes pour négocier un contrat.

1) La première étape consiste à couler les fondations. Clarifiez vos objectifs et ce qui vous empêche de les atteindre. Que veut l'autre personne? Que recèle ce contrat pour vous deux? Comment saurez-vous que ce contrat est avantageux pour vous?

2) Trouvez une motivation en agissant de telle manière que votre vis-à-vis associe de la douleur s'il n'y a pas d'entente et du plaisir s'il y a un dénouement.

3) Détruisez le modèle de toute croyance ou idée qui empêche votre entente de progresser.

4) Inventez une solution de rechange à laquelle aucun de vous deux n'avait songé auparavant et qui est susceptible de satisfaire vos besoins réciproques.

5) Renforcez cette solution en renforçant constamment les conséquences agréables et positives.

6) Voyez si elle convient à tout le monde. Dans ce cas, négociez une conclusion favorable.

On peut appliquer les mêmes principes pour pousser ses enfants à ranger leur chambre, pour améliorer la qualité de sa vie de couple, pour stimuler les niveaux de qualité de son entreprise, pour apprécier davantage son travail et faire de son pays un endroit où il fait bon vivre.

De plus, nos enfants utilisent parfois ces mêmes six étapes avec nous sous une forme abrégée. Rappelez-vous ceci: si vous êtes suffisamment motivé et que vous détruisez le modèle d'une personne avec suffisamment de force, elle va trouver un nouveau modèle et va se conditionner à ce modèle. Un de mes amis tenta par tous les moyens de cesser de fumer et finit par y parvenir. Comment s'y prit-il? Un jour, sa fille de six ans entra dans la pièce où il se trouvait lorsqu'il alluma une

cigarette. Comme elle savait ce qu'elle voulait et qu'elle était fortement motivée, elle détruisit son modèle en criant: «Papa, je t'en prie, cesse de te tuer!»

«Chérie, dit-il, de quoi parles-tu? Qu'est-ce qui ne va pas?» Elle répéta sa supplique. Il répondit: «Chérie, je ne suis pas en train de me tuer.» Elle fit signe que oui, pointa la cigarette du doigt et dit en sanglotant: «Papa, cesse de te tuer! Je veux que tu sois là... *quand je me marierai...»*

Cet homme avait fait de nombreuses tentatives pour cesser de fumer, mais en vain. Ce jour-là, il jeta ses cigarettes à la poubelle et ne fuma plus jamais. En tenant fermement les fils de son cœur dans sa menotte, la fillette avait obtenu instantanément ce qu'elle voulait de son père. Depuis, il a trouvé de nombreux autres modèles de substitution qui lui procurent les mêmes sensations agréables.

Les premières étapes du conditionnement neuro-associatif sont parfois suffisantes pour réaliser un changement très important. Une fois que vous avez décidé ce que vous voulez, que vous avez trouvé une motivation et détruit votre modèle, la vie vous offre souvent de nouvelles perspectives. Si, de plus, votre motivation est suffisamment grande, vous serez obligé de trouver un nouveau modèle, de vous y conformer, et vous pouvez compter sur l'univers pour vous mettre à l'épreuve.

Vous connaissez maintenant le secret pour changer: le conditionnement neuro-associatif. Il vous faut maintenant vous en servir. Mais vous ne l'utiliserez pas à moins de savoir à quelle fin s'en servir. Vous devez savoir ce que vous voulez vraiment; vous devez trouver...

CHAPITRE 7

Comment obtenir ce que vous voulez vraiment

Pures sont toutes les émotions qui vous cueillent et vous élèvent; impure est cette émotion qui s'empare d'un seul aspect de votre être et vous déforme.

RAINER MARIA RILKE

«Donnez-moi ma première attaque[10]!» C'est ainsi qu'Elvis Presley demandait toujours sa première dose, un rituel quotidien et bizarre destiné à assurer que le King s'endorme après un spectacle épuisant. L'adjoint d'Elvis ouvrait la première enveloppe et lui servait le «cocktail habituel»: un assortiment multicolore de barbituriques (Amytal, Carbrital, Nembutal ou Seconal), Quaaludes, Valium et Placidyl, suivi de trois injections de Demerol administrées juste en-dessous des omoplates.

En service vingt-quatre heures par jour, le personnel de la cuisine d'Elvis se mettait à l'œuvre avant que celui-ci ne s'endorme. C'était alors la course pour voir la quantité de nourriture que le King ingurgitait avant de s'endormir. En général, il mangeait trois hamburgers-fromage et six ou sept *banana-splits* avant de dormir. Il arrivait souvent que ses adjoints devaient déloger des aliments restés coincés dans la trachée-artère pour éviter qu'il ne s'étouffe. Puis Elvis dormait pendant environ quatre heures.

En s'éveillant, il était tellement mal en point qu'il devait se faire emmener jusqu'aux toilettes. Il demandait sa deuxième dose en tirant

10. Albert Goldman, «Down at the End of Lonely Street», *Life Magazine*, juin 1990.

presque imperceptiblement sur la manche de son adjoint. Comme Elvis était incapable de s'administrer lui-même ses médicaments, son adjoint lui mettait les pilules dans la bouche et lui versait de l'eau dans la gorge avec d'infinies précautions.

Elvis parvenait rarement à réclamer sa troisième dose. Son aide avait pris l'habitude de la lui administrer et de le laisser dormir jusqu'au milieu de l'après-midi, moment auquel le King, boursouflé, remontait son organisme pour reprendre la scène en avalant de la dexédrine et en se garnissant les narines de boulettes de coton imbibées de cocaïne.

Le jour de sa mort, Elvis est demeuré lucide et a gardé toutes ses doses pour une dernière «prise». Pourquoi un homme si comblé et si adulé par d'innombrables fans a-t-il abusé de son corps à ce point et mis fin à ses jours d'une manière aussi horrible? Selon David Stanley, son demi-frère, c'est parce qu'il préférait être drogué et insensible que conscient et malheureux[11].

Or, il n'est pas difficile de penser à d'autres personnes célèbres — des gens à l'apogée de leur carrière artistique ou professionnelle — qui ont provoqué leur propre chute, soit directement ou indirectement. Il suffit de penser à des écrivains comme Ernest Hemingway et Sylvia Plath, des comédiens comme William Holden et Freddie Prinze et des chanteuses comme Mama Cass Elliot et Janis Joplin. Qu'ont-ils tous en commun? Tout d'abord, ils ne sont plus parmi nous et nous avons tous ressenti le vide qu'ils ont laissé derrière eux. Ensuite, ils ont tous été victimes de la duperie «qu'un jour, il y aura quelqu'un, quelque chose... et je trouverai le bonheur». Lorsqu'ils ont connu le succès et l'aisance, lorsqu'ils ont goûté au rêve américain, ils ont constaté que le bonheur leur échappait toujours. Ils se sont mis à poursuivre ce bonheur, engourdissant leur mal de vivre jusqu'à l'anéantissement avec des excès d'alcool, de tabac et de nourriture. Ils n'ont jamais découvert la véritable source du bonheur.

La vie de ces artistes montre quelque chose que beaucoup de gens ne connaissent que trop bien: 1) ils ne savaient pas vraiment quoi attendre de la vie, de sorte qu'ils se distrayaient en utilisant divers moyens artificiels pour modifier leurs humeurs. 2) Ils avaient développé non pas des sentiers neurologiques, mais bien des «voies rapides» vers la douleur et leurs habitudes les entraînaient régulièrement sur ces voies rapides.

Bien qu'ils aient obtenu le succès dont ils avaient rêvé et même s'ils bénéficiaient de l'amour et de l'admiration de millions de fans, ils trouvaient beaucoup plus de points de référence dans la douleur. Devenus très habiles dans ce domaine, ils la trouvaient rapidement et sans

11. *Idem.*

effort, ayant pratiquement établi des lignes directes vers celle-ci. 3) Ils ne savaient pas comment s'y prendre pour se sentir à l'aise. Ils avaient besoin de recourir à quelque force extérieure pour parvenir à composer avec le présent. 4) Ils n'avaient jamais appris les rudiments pour diriger consciemment leur attention. Au lieu de prendre le contrôle des plaisirs et des douleurs qui les entouraient, ils se laissaient dominer par ceux-ci.

Maintenant, comparons les cas précédents avec ce que m'écrit, dans une lettre que j'ai reçue récemment, une femme qui s'est servi de mon travail pour améliorer en entier et pour toujours la qualité de sa vie:

Cher Tony,

Depuis ma plus tendre enfance et jusqu'à la mort de mon deuxième mari, j'ai toujours été malmenée. À la suite de ces mauvais traitements et à de graves traumatismes, j'ai développé une maladie mentale: je souffrais de personnalités multiples. En fait, je présentais 49 personnalités distinctes. Aucune de mes personnalités n'était consciente des autres et aucune ne savait ce qui s'était passé dans la vie de toutes ces autres personnalités.

La seule chose qui m'apportait un certain soulagement pendant les 49 années au cours desquelles j'ai souffert de personnalités multiples était une forme de comportement autodestructeur. Je sais que cela peut sembler étrange, mais l'automutilation me soulageait. À la suite d'une de mes nombreuses tentatives de suicide, j'ai été envoyée à l'hôpital et mise sous observation médicale. Pour parvenir à intégrer toutes mes personnalités, je devais remonter jusqu'au traumatisme initial qui avait fait apparaître chacune de mes personnalités. Il fallait que je me souvienne de ce traumatisme, que je le revive et que je le sente. Chacune de mes personnalités avait un rôle particulier, une mémoire sélective et, en général, une seule atmosphère émotionnelle. J'ai été suivie par un spécialiste dans ce domaine qui m'a aidé à regrouper toutes mes personnalités en une. La raison pour laquelle j'ai persévéré, c'est que je sentais combien les différentes personnes que j'étais étaient malheureuses et combien ma vie était devenue chaotique (une personnalité ne savait pas ce qu'une autre faisait; ainsi, je me retrouvais dans diverses situations ou endroits dont je ne me rappelais plus dès que je changeais de personnalité). Je pensais que, en intégrant toutes mes personnalités, je trouverais le bonheur — le but suprême.

Quelle méprise. Quel choc! Pendant un an, j'ai vécu l'enfer. J'étais très malheureuse et je pleurais chacune de mes personnalités.

Les différentes personnes que j'avais été me manquaient et j'en arrivais parfois au point de désirer qu'elles réapparaissent. C'était très difficile et, cette année-là, j'ai fait trois autres tentatives de suicide, qui m'ont menée à nouveau à l'hôpital.

L'année dernière, j'ai vu par hasard votre émission à la télévision et j'ai commandé votre série de cassettes sur le pouvoir personnel. Je les ai écoutées maintes et maintes fois en retenant tout ce qui pouvait me servir. J'ai commencé à vraiment faire une percée lorsque je me suis mise à suivre vos conférences mensuelles intitulées powertalks. *Vous m'avez appris des choses que mes multiples personnalités n'avaient jamais apprises. J'ai découvert pour la première fois en 50 ans que le bonheur vient de l'intérieur. Depuis que j'ai une seule personnalité, je me souviens des horreurs que chacune de mes autres personnalités ont endurées. Lorsque ces souvenirs me reviennent à l'esprit, je peux les observer et, s'ils deviennent trop envahissants, je peux modifier mon horizon, tel que vous me l'avez appris, au lieu de m'en dissocier, comme je le faisais auparavant. Je n'ai plus besoin d'entrer en transe amnésique et de devenir une autre personne.*

J'apprends tous les jours à mieux me connaître et à vivre avec une seule personnalité. Je sais que j'ai encore beaucoup de progrès à faire, beaucoup de choses à explorer. Je définis mes objectifs et planifie les moyens de les atteindre. Pour le moment, j'ai commencé à suivre un régime amaigrissant et je prévois atteindre mon poids idéal pour Noël (le cadeau que je m'offre). Je sais aussi que j'aimerais vivre une relation saine avec un homme. Avant d'être admise à l'hôpital, je travaillais à temps plein chez IBM et j'étais propriétaire de quatre entreprises. Aujourd'hui, je dirige une nouvelle entreprise et je me réjouis des ventes à la hausse que je réalise depuis ma sortie de l'hôpital. J'apprends à mieux connaître mes enfants et mes petits-enfants, mais surtout, j'apprends à mieux ME connaître!

Recevez, Cher Tony, mes sincères salutations.

Elizabeth Pietrzak[12]

---

12. Reproduit avec la permission de l'auteur. Aujourd'hui, cette femme courageuse est non seulement retournée au travail, mais elle œuvre aussi comme bénévole dans un hôpital.

QUE VOULEZ-VOUS?

Demandez-vous ce que vous voulez réellement? Voulez-vous un mariage heureux et le respect de vos enfants? Voulez-vous beaucoup d'argent, des voitures sport, une entreprise florissante, une villa à la campagne? Voulez-vous voir le monde, découvrir des endroits exotiques et visiter des sites historiques de première importance? Voulez-vous être un musicien ou une célébrité, avec votre étoile sur Hollywood Boulevard et être l'idole de millions de fans? Voulez-vous passer à la postérité comme inventeur d'une machine à remonter dans le temps? Voulez-vous travailler avec mère Teresa pour sauver le monde ou jouer un rôle déterminant dans la protection de l'environnement?

Peu importe vos aspirations ou vos rêves, peut-être devriez-vous commencer par vous demander: «Pourquoi est-ce cela que je veux?» Ainsi, voulez-vous acheter des voitures de luxe parce que vous souhaitez par-dessus tout concrétiser le sentiment de réalisation de soi et jouir du prestige que vous pensez recueillir avec ces voitures? Pourquoi désirez-vous une vie familiale heureuse? Est-ce parce que vous pensez qu'elle sera faite d'amour, d'intimité, d'appartenance et de bonheur? Voulez-vous sauver le monde pour éprouver le sentiment d'avoir apporté quelque chose à vos semblables et d'avoir fait quelque chose de marquant? Bref, *n'est-il pas vrai que ce que vous voulez vraiment, c'est modifier la façon dont vous vous sentez?* **Tout compte fait, vous voulez certaines choses ou certains résultats parce que vous les percevez comme des moyens de connaître les sentiments, les émotions ou les états d'esprit que vous désirez.**

Pourquoi vous sentez-vous bien lorsque quelqu'un vous embrasse? Est-ce le contact de vos lèvres avec celles de cette personne qui déclenche le sentiment de bien-être que vous éprouvez? Non, bien sûr! Si c'était le cas, embrassez votre chien et vous aurez le même plaisir! Toutes nos émotions ne sont que des rafales de tempêtes biochimiques dans notre cerveau — et nous pouvons en déclencher à tout moment. **Mais nous devons d'abord apprendre à les contrôler consciemment au lieu d'y réagir.** La plupart de nos réactions émotives sont des réactions apprises face au monde extérieur. Nous en avons façonné délibérément quelques-unes, tandis que nous en avons découvert d'autres par hasard.

Il suffit de prendre conscience de ces facteurs pour comprendre le pouvoir de nos **états d'esprit.** En fait, tout ce que nous faisons, l'est pour éviter la douleur ou éprouver du plaisir, mais nous pouvons instantanément changer nos croyances qui mènent à la douleur ou au plaisir

en redirigeant notre attention et en modifiant nos états psychiques, émotionnels et physiologiques. Comme je l'ai expliqué dans le troisième chapitre de mon livre intitulé *Pouvoir illimité:*

> Un état peut se définir comme étant la somme de millions de phénomènes neurologiques qui se produisent en nous, c'est-à-dire tout ce qui nous arrive à un moment donné. La plupart de nos états s'instaurent sans intervention consciente de notre part. Un événement se produit, et nous y réagissons en nous mettant dans un état particulier. Qu'il soit fécond ou restrictif, cet état semble nous être généralement imposé sans que nous ne puissions le modifier. Ceux qui réussissent sont ceux qui savent se mettre eux-mêmes dans un état dynamisant.

Vous est-il déjà arrivé de ne pas pouvoir vous souvenir du nom d'un ami ou de l'orthographe d'un mot très simple, «maison» par exemple? Pourquoi en étiez-vous incapable? Vous connaissiez pourtant ce nom ou l'orthographe de ce mot! Est-ce parce que vous êtes idiot? Non, mais parce que vous êtes dans un état d'esprit idiot! **La différence entre agir bêtement et agir intelligemment n'est pas fondée sur des compétences, mais sur un état d'esprit ou un état physique à un moment donné.** Que vous ayez le courage et la détermination de Marva Collins, l'élégance et le flair de Fred Astaire, la force et l'endurance de Nolan Ryan ou la sensibilité et l'intelligence d'Albert Einstein, vous ne réaliserez jamais votre promesse d'excellence si vous vous laissez continuellement sombrer dans des états négatifs.

En revanche, si vous connaissez le secret pour accéder à vos états d'esprit les plus dynamisants, vous pouvez vraiment faire des merveilles. L'état d'esprit dans lequel vous êtes à tout moment détermine votre perception de la réalité et, de ce fait, vos décisions et votre comportement. **Bref, votre comportement n'est pas dicté par vos compétences et par vos capacités, mais par l'état d'esprit dans lequel vous vous trouvez.** Pour modifier vos capacités, modifiez votre état d'esprit. Pour profiter de la multitude de ressources qui sommeillent en vous, mettez-vous dans un état de production et d'attente — et que le miracle s'accomplisse!

Mais comment pouvons-nous changer nos propres états émotionnels? Imaginez que vos états d'esprit fonctionnent de manière très

semblable à un téléviseur. Pour obtenir une image nette, des couleurs vives et un son extraordinaire, vous devez le brancher et l'«allumer». «Allumer» votre physiologie, c'est comme fournir à un téléviseur l'électricité dont il a besoin pour fonctionner. S'il n'y a pas de courant électrique, vous n'aurez ni image ni son, mais un écran vierge. De même, si vous ne vous allumez pas en vous servant de votre corps tout entier, c'est-à-dire de votre **physiologie,** il se peut fort bien que vous ne parveniez plus à épeler le mot «maison». Vous arrive-t-il de vous lever le matin et de vous cogner partout, incapable de penser ou de fonctionner normalement jusqu'à ce que vous ayez bougé suffisamment pour rétablir votre circulation sanguine? Une fois que les «parasites» ont disparu, vous vous allumez et vos idées affluent dans votre esprit. Malheureusement, si vous êtes dans le mauvais état d'esprit, la réception ne se fait pas, même si vous avez les bonnes idées.

Bien entendu, lorsque vous êtes allumé, vous devez vous mettre sur la bonne chaîne pour obtenir ce que vous voulez. Mentalement, vous devez vous concentrer sur ce qui vous donne du pouvoir. Peu importe ce sur quoi vous vous concentriez — la chaîne que vous choisissez — vous sentirez les choses plus intensément. Et si vous n'aimez pas ce que vous faites, c'est peut-être le moment de changer de chaîne.

Il existe d'innombrables façons de sentir et d'innombrables façons de considérer les choses. Si vous n'obtenez pas les résultats escomptés avec ce que vous faites, changez de chaîne et branchez-vous sur quelque chose qui vous procurera les sensations que vous avez toujours recherchées. Elles sont toutes à votre portée: il suffit que vous choisissiez la bonne chaîne. Il existe deux grands moyens de changer votre état émotionnel: vous pouvez modifier la façon dont vous utilisez votre corps ou modifier votre perspective, c'est-à-dire votre façon de voir les choses.

LA PHYSIOLOGIE: LE POUVOIR DES MOUVEMENTS

Voici l'une des choses les plus importantes que j'ai découvertes au cours des 10 dernières années: **l'émotion est créée par le mouvement.** Tout ce que nous ressentons résulte de la façon dont nous utilisons notre corps. Même les moindres changements dans nos expressions faciales et dans nos gestes modifieront notre façon de nous sentir et, de ce fait, la façon de nous évaluer, c'est-à-dire notre façon de penser et d'agir.

Prenez quelques secondes pour faire avec moi quelque chose de ridicule. Imaginez que vous êtes un chef d'orchestre plutôt ennuyé et grave qui plie et déplie les bras de manière cadencée. Faites cela très lentement. Ne vous emballez pas; bougez les bras comme si c'était une tâche routinière et faites en sorte d'avoir l'air de vous ennuyer. Notez ce que vous ressentez. Maintenant, ramenez les mains devant vous et frappez-les vivement l'une contre l'autre, puis ouvrez grands les bras, le plus rapidement possible, tout en faisant un grand sourire! Allez de plus en plus vite en ajoutant l'expression vocale d'un son strident et explosif — le mouvement de l'air qui vous traverse la poitrine, la gorge et la bouche; tout cela modifiera la façon dont vous vous sentez encore plus radicalement. Le mouvement et la vitesse que vous avez créés, tant dans tout votre corps que dans vos cordes vocales, changeront instantanément la façon dont vous vous sentez.

Toute émotion que vous ressentez est spécifiquement liée à une physiologie particulière: votre posture, votre respiration, l'évolution de vos mouvements, votre expression faciale. Dans le cas de la dépression, cela est évident. Dans *Pouvoir illimité,* j'ai parlé des caractéristiques physiques de la dépression, c'est-à-dire la concentration du regard, la façon de se tenir... Une fois que vous aurez appris comment vous servir de votre corps lorsque vous serez dans certains états émotionnels, vous pourrez revenir à ces états émotionnels ou les éviter, en modifiant tout simplement votre physiologie. Cependant, la plupart d'entre nous se limitent à quelques schémas physiologiques habituels. Nous les appliquons de manière automatique, sans nous rendre compte de l'influence importante qu'ils ont sur notre comportement d'un moment à un autre.

Nous avons tous plus de 80 muscles différents dans notre visage et si ces muscles s'habituent à exprimer de la dépression, de l'ennui ou de la frustration, ce schéma particulier des muscles de notre visage se met littéralement à nous dicter nos états émotionnels, sans parler de nos caractéristiques physiques. Je demande toujours aux personnes qui prennent part à mon séminaire *Date With Destiny*m.d. de noter toutes les émotions qu'elles éprouvent au cours d'une semaine normale. Malgré le très grand nombre de possibilités, j'ai constaté qu'elles en notent en moyenne *moins d'une douzaine.* Pourquoi? Parce que la plupart des gens présentent *des schémas physiologiques limités* qui entraînent des *schémas d'expression limités.*

Types d'émotions qu'une personne ressent généralement au cours d'une semaine:

Stress
Frustration
Colère
Insécurité
Solitude
Ennui
Détresse
Bonheur
Soulagement
Amour
Excitation
Joie

C'est là un échantillon de choix émotionnels très restreint lorsqu'on pense aux milliers d'états agréables que peut ressentir une personne. Prenez soin de ne pas vous limiter à une liste aussi courte! Je vous suggère de goûter à une gamme d'émotions beaucoup plus vaste; essayez de nouvelles choses et entretenez un palais plus raffiné. Pourquoi n'essayez-vous pas de ressentir plus d'enthousiasme, de fascination, de gaieté, d'entrain, de séduction, de sensualité, de désir, de gratitude, d'émerveillement, de curiosité, de créativité, de talent, d'assurance, d'audace, de considération, de gentillesse, de douceur, d'humour... Vous pouvez même dresser une longue liste de votre cru!

Vous pouvez *connaître toutes ces sensations* en modifiant simplement la façon dont vous vous servez de votre corps! Vous pouvez vous sentir fort, vous pouvez sourire, vous pouvez tout changer instantanément en éclatant de rire. N'avez-vous jamais entendu ce vieil adage: «Un jour tu repenseras à tout cela et tu en riras!» S'il est vrai, pourquoi n'essayez-vous pas tout de suite de repenser à certaines choses et d'en rire? Pourquoi attendre? Réveillez votre corps; apprenez à toujours vous mettre dans des états physiques agréables peu importe ce qui arrive. Comment? Créez de l'énergie par la façon dont vous pensez et repensez à une chose, puis vous modifierez à l'avenir les sensations que vous associez à cette situation.

Si vous utilisez sans cesse votre corps pour exprimer vos faiblesses, par exemple si vous avez toujours les épaules voûtées ou si vous marchez comme si vous étiez épuisé, vous vous *sentirez* fatigué. Comment

pourrait-il en être autrement? **Votre corps mène vos émotions.** Votre état émotionnel se met alors à influencer votre corps, et vous vous trouvez pris dans un cercle vicieux. Voyez par exemple la façon dont vous êtes assis présentement. Redressez-vous et faites en sorte que votre corps génère plus d'énergie alors que vous continuez non seulement à lire, mais aussi à maîtriser les principes que vous découvrez.

Que pouvez-vous faire immédiatement pour modifier votre état d'esprit et, de ce fait, pour changer vos sentiments et la façon dont vous agissez? Prenez de grandes respirations en inspirant par le nez et en expirant par la bouche. Éclairez votre visage d'un large sourire et regardez vos enfants avec bienveillance. Si vous désirez véritablement changer votre vie, engagez-vous, pendant les sept prochains jours, à vous regarder dans un miroir pendant une minute, et ce, cinq fois par jour en souriant jusqu'aux oreilles. Vous vous sentirez sans doute très ridicule, mais n'oubliez pas que, grâce à ce geste, vous stimulerez constamment un mécanisme particulier dans votre cerveau, et vous ouvrirez ainsi une voie neurologique vers le plaisir que vous prendrez l'habitude d'emprunter. N'attendez pas! Faites-le, et avec plaisir!

Mieux encore, sortez et sautez à la corde au lieu de faire du jogging. Le saut à la corde est un moyen remarquablement efficace de modifier votre état d'esprit pour quatre raisons: 1) c'est un excellent exercice; 2) pour votre organisme, c'est un exercice moins contraignant que le jogging; 3) vous ne pourrez pas garder sur votre visage un masque sérieux; 4) vous divertirez toutes les personnes qui vous apercevront. Vous changerez même l'état d'esprit de ces personnes en les faisant rire ou sourire.

Le rire est tellement efficace! Mon fils Joshua a un copain, Matt, qui a le rire tellement facile qu'il en devient contagieux. Dès qu'on l'entend rire, on se met à rire aussi. Si vous souhaitez vraiment améliorer votre vie, *apprenez à rire.* En plus de vos cinq sourires quotidiens devant le miroir, laissez-vous aller à rire sans raison trois fois par jour pendant sept jours. Un sondage effectué récemment par le magazine *Entertainment Weekly* a montré que 82 pour cent des gens qui vont au cinéma veulent rire, 7 pour cent veulent pleurer et 3 pour cent veulent crier. Cela devrait vous donner une idée de l'importance que nous donnons au rire par rapport à de nombreuses autres choses. De plus, si vous avez lu les livres de Norman Cousins, du Dr Deepak Chopra ou du Dr Bernie Siegel, ou si vous avez étudié la neuropsycho-immunologie, vous savez que le rire peut influencer notre organisme et stimuler notre système immunitaire.

Pourquoi ne trouveriez-vous pas une personne qui rit beaucoup et ne la prendriez-vous pas comme modèle? Amusez-vous. Dites-lui par exemple: «Puis-je vous demander une faveur? Vous avez un rire

merveilleux. Permettez-moi d'essayer de l'imiter. Aidez-moi un peu.» Je vous garantis que vous finirez par rire tous les deux à gorge déployée! Respirez comme le fait cette personne; imitez sa posture et ses mouvements; adoptez les mêmes expressions faciales; faites les mêmes sons. Vous vous sentirez ridicule pour commencer, mais vous vous laisserez vite prendre au jeu et vous finirez tous les deux par rire aux éclats d'avoir un comportement aussi folichon. L'important, c'est qu'en agissant ainsi, vous commencez à jeter les bases du réseau neurologique qui vous fera rire régulièrement. Plus vous le ferez souvent, plus vous aurez le rire facile et vous vous amuserez immensément.

Nous savons beaucoup de choses mais en ressentons trop peu.
Du moins nous ressentons trop peu de ces émotions créatrices
qui façonnent une vie heureuse.

BERTRAND RUSSELL

Une personne peut continuer à bien se sentir si elle se sent déjà bien ou si «tout va comme elle veut»: cela n'est pas très difficile. Cependant, le véritable secret d'une vie heureuse est de pouvoir parvenir à bien se sentir lorsqu'on ne se sent pas bien ou lorsqu'on ne veut même pas bien se sentir. Sachez que vous pouvez réaliser cet exploit instantanément si vous faites de votre corps un outil pour modifier votre état d'esprit. Dès que vous avez déterminé la physiologie associée à un état d'esprit, vous pouvez l'utiliser pour générer à volonté les états d'esprit que vous recherchez. Il y a plusieurs années, j'ai travaillé avec John Denver, un homme qui m'impressionne non seulement à cause de ses talents de musicien, mais aussi parce que sa personnalité est, en privé, en parfaite harmonie avec son image publique. La raison de son succès est claire: c'est un homme si chaleureux et qui se soucie tellement des autres!

Il me consultait, car il souffrait de temps en temps du syndrome de la page blanche. Après avoir déterminé à quels moments il avait composé ses meilleures chansons, nous avons constaté que l'inspiration lui venait lorsqu'il s'adonnait à une activité physique. En général, il trouvait l'inspiration nécessaire pour composer une chanson en entier après avoir dévalé une pente en ski ou après avoir piloté son jet ou son bimoteur, ou encore lorsqu'il avait conduit sa voiture sport à toute vitesse. Habituellement, non seulement la vitesse y était-elle pour quelque chose, mais la poussée d'adrénaline et son observation des beautés de la nature étaient des éléments importants de sa stratégie créatrice. À l'époque où il me consultait,

il éprouvait certaines frustrations et ne s'adonnait plus à des activités physiques aussi régulièrement qu'auparavant. En reprenant simplement ses anciennes habitudes et en privilégiant sa physiologie, il est parvenu aussitôt à retrouver son assurance, son inspiration et sa créativité. **Vous et moi avons le pouvoir de réaliser des changements semblables n'importe quand.** En modifiant notre physiologie, nous pouvons améliorer notre performance. Nos capacités sont toujours là, mais il faut nous mettre dans des états d'esprit qui les rendent accessibles.

Par conséquent, la clé du succès consiste à **créer des modèles de mouvements qui vous donnent de l'assurance, de la force, de la souplesse, un sens de ses facultés personnelles.** Reconnaissez que l'inertie vient d'un manque de mouvements. Essayez de penser à une personne âgée, quelqu'un qui «ne se déplace plus beaucoup». La vieillesse n'est pas une question d'âge; c'est un manque de mouvements. Et le manque absolu de mouvements est la mort.

Pensez à des enfants qui marchent sur un trottoir après une averse et qui voient une flaque d'eau. Que feront-ils lorsqu'ils seront devant la flaque d'eau? Ils sauteront dedans à pieds joints, en riant et en s'éclaboussant pour s'amuser. Mais que ferait une personne plus âgée? La contournerait-elle? Évidemment, mais elle le ferait de mauvaise grâce, en grommelant sans arrêt. Vous voulez vivre différemment. Vous voulez marcher d'un pas léger, un sourire aux lèvres. Alors donnez la priorité à la joie, à l'audace et à la gaieté! Attendez-vous à vous sentir bien! Sachez que vous n'avez pas besoin d'une raison pour vous sentir bien, vous êtes en vie; vous pouvez vous sentir bien *sans raison!*

LE POUVOIR DE LA CONCENTRATION

Si vous le vouliez, ne pourriez-vous pas vous sentir déprimé sur-le-champ? Je suis certain que vous le pourriez. Il suffirait pour cela que **vous vous concentriez** sur une chose horrible qui vous est arrivée. Ne vivons-nous pas tous des événements pénibles à un moment ou un autre de notre vie? Si vous vous concentrez sur un souvenir pénible, si vous le revivez et y pensez, vous vous mettrez rapidement à le sentir. Êtes-vous déjà allé voir un très mauvais film? Retourneriez-vous le voir des centaines de fois? Bien sûr que non. Pourquoi? Parce que *vous ne vous sentiriez pas bien* si vous le faisiez. Alors, pourquoi revenir régulièrement aux mauvais films *dans votre esprit?* Pourquoi vous imaginer dans les rôles que vous aimez le moins, avec le ou la partenaire qui vous plaît le moins? Pourquoi revivre sans cesse vos échecs en affaires ou les

conséquences d'une mauvaise décision sur le plan professionnel? Bien entendu, ces films de série B ne se limitent pas uniquement à vos expériences passées. En ce moment même, vous pouvez vous rendre malheureux en vous concentrant sur des choses dont vous avez l'impression qu'elles vous manquent. Pis encore, vous pouvez même vous rendre malheureux à l'avance en vous concentrant sur une chose qui n'est pas encore arrivée! Peut-être cela vous fait-il sourire, mais c'est malheureusement ce que la plupart d'entre nous faisons tous les jours.

Si vous vouliez être au septième ciel en cet instant même, le pourriez-vous? C'est pourtant aussi facile que de vous rendre malheureux? Pourriez-vous vous concentrer sur le souvenir d'un moment où vous avez connu le bonheur parfait? Pourriez-vous vous concentrer sur le bien-être physique que vous ressentiez à ce moment-là? Pourriez-vous vous en souvenir assez nettement pour pouvoir pleinement vous identifier à ces sentiments? Je parie que vous le pourriez! Vous pourriez aussi vous concentrer sur des choses qui vous transportent de joie présentement, sur ce qui vous semble merveilleux dans votre vie? Vous pourriez même vous concentrer sur des choses qui ne sont pas encore arrivées *et vous en réjouir à l'avance.* C'est là le pouvoir que donnent les buts, et qui feront pour cette raison l'objet du chapitre 11.

CE SUR QUOI NOUS NOUS CONCENTRONS *DEVIENT* NOTRE PERCEPTION DE LA RÉALITÉ

En vérité, bien peu de choses sont absolues. En général, les sensations qu'une chose vous inspire et la signification que vous prêtez à un événement particulier dépendent de votre perspective. Elizabeth, la personne affligée de personnalités multiples, souffrait constamment. Son mécanisme de fuite consistait à se créer une nouvelle personnalité dès qu'elle devait composer émotivement avec une situation donnée. Cela lui permettait de changer de perspective et de voir le problème «avec les yeux de quelqu'un d'autre». Pourtant, elle a continué à souffrir même après avoir intégré toutes ses personnalités. Pourquoi? Parce que ce n'est qu'une fois après avoir appris à contrôler ses états d'esprit, en changeant consciemment sa physiologie et sa perspective, qu'elle a réussi à prendre le contrôle de sa vie.

Une perspective est une façon de voir les choses; ce n'est pas la réalité; ce n'est qu'une perception de ce que sont les choses en réalité. Voyez cette perspective — ce pouvoir de concentration — comme l'objectif d'un appareil photo. Celui-ci vous permet de voir l'image sous un certain angle dès que vous avez fait la mise au point. Pour cette raison, les photographies que

vous prenez peuvent facilement déformer la réalité et ne présenter qu'une partie de quelque chose de beaucoup plus grand.

Supposez que vous alliez à une fête avec votre appareil photo et que vous vous installiez dans un coin pour observer un groupe de gens en train de se disputer. Quelle idée vos photos donneraient-elles de cette fête? Elles feraient croire qu'elle était complètement ratée et que tout le monde avait passé son temps à se disputer. Il ne faut donc pas oublier que la façon dont nous nous représentons les choses détermine la façon dont nous nous sentons. Que se passerait-il si vous dirigiez l'objectif de votre appareil photo sur un groupe d'invités en train de rire et de plaisanter? Vos photos laisseraient supposer que c'était une fête remarquablement réussie où tout le monde s'entendait à merveille!

C'est pour cette raison que les biographies «non autorisées» sont cause de tant de confusion: elles représentent uniquement une perception de la vie d'une autre personne. Très souvent, cette perception est celle d'un auteur que la jalousie pousse à déformer les faits. Le point de vue de la biographie se limite uniquement à l'«angle de l'appareil photo» de l'auteur, et nous savons tous qu'un appareil photo déforme la réalité. En effet, un gros plan peut faire paraître une chose plus grosse qu'elle ne l'est en réalité. Pour reprendre les paroles de Ralph Waldo Emerson: «Nous voyons tous chez les autres ce que nous portons dans notre cœur.»

LA SIGNIFICATION EST SOUVENT UNE QUESTION DE PERSPECTIVE

Si vous avez pris un rendez-vous d'affaires et que la personne que vous devez rencontrer n'arrive pas à l'heure, ce que vous ressentez dépend uniquement de votre perspective. Vous imaginez-vous qu'elle est en retard parce qu'elle s'en moque ou parce qu'elle a de la difficulté à se rendre à l'endroit prévu? Le scénario que vous choisissez influera inévitablement sur vos émotions. Qu'en serait-il si cette personne vous avait perturbé et qu'elle était en retard parce qu'elle tentait d'obtenir ailleurs une meilleure offre pour la proposition d'affaires qu'elle devait vous apporter? N'oubliez pas que ce sur quoi vous vous concentrez détermine ce que vous ressentez. Peut-être ne faut-il pas sauter trop rapidement aux conclusions; ne vaut-il pas mieux choisir avec précaution ce sur quoi nous concentrer!

Votre perspective détermine si vous percevez la réalité comme bonne ou mauvaise, si vous vous sentez heureux ou malheureux. Les voitures de course me passionnent et sont pour moi la métaphore parfaite

pour illustrer le pouvoir de la concentration. Conduire une voiture de formule Un peut parfois donner l'impression que piloter un hélicoptère est une activité très relaxante! Dans une voiture de course, on ne peut pas laisser sa concentration se relâcher un seul instant. L'attention du pilote ne peut pas se limiter à l'endroit où il est; elle ne peut pas non plus s'attacher à ce qui vient de se passer ou se projeter loin dans l'avenir. Tout en restant pleinement conscient d'où il se trouve, le pilote doit *prévoir* ce qui est sur le point de se produire dans un avenir rapproché.

C'est là l'une des premières leçons que j'ai apprises lorsque j'ai commencé à suivre des cours de pilote de voitures de course. L'instructeur m'a fait monter dans ce qu'on appelle une «voiture dérapante»; il s'agit d'un véhicule équipé d'un ordinateur et de mécanismes de levage permettant à l'instructeur de soulever n'importe quelle roue du sol sans préavis. La première règle qu'on nous apprend à suivre est celle-ci: **concentrez-vous sur la route et non sur ce qui vous fait peur.**

Si l'on se met à déraper et à perdre le contrôle, on a toujours tendance à regarder le mur. Et si on se concentre sur celui-ci, c'est exactement là qu'on finit par aboutir. Les pilotes savent qu'on va à l'endroit que l'on regarde; on se déplace dans la direction sur laquelle on se concentre. Ainsi, s'ils résistent à la peur, s'ils ont confiance et s'ils se concentrent vers la direction où ils veulent aller, leurs agissements les conduisent dans cette direction et, s'ils peuvent s'en sortir, ils s'en sortent, mais ils n'ont aucune chance s'ils se concentrent sur ce qui leur fait peur. Les gens disent toujours: «Qu'importe si l'on va vers la catastrophe de toute façon?» Sachez que *vous augmentez vos chances* en vous concentrant sur ce que vous voulez. Il est toujours dans votre intérêt de vous concentrer sur la solution. Si vous roulez à trop grande vitesse dans la direction d'un mur, vous concentrer sur le problème juste avant la catastrophe ne vous aidera en aucune façon.

Lorsque l'instructeur m'a expliqué cela pour la première fois, j'ai fait signe que oui et j'ai pensé: «Bien sûr, je sais tout cela. Après tout, c'est exactement ce que j'enseigne moi-même.» Au cours de ma première sortie sur route, l'instructeur a appuyé tout à coup sur le bouton, sans que j'aie le temps de m'en apercevoir. J'ai commencé à déraper et à perdre le contrôle. Où pensez-vous que j'ai dirigé mon regard? Vous seriez prêt à le parier: sur le mur! Pendant les dernières secondes, j'étais terrifié, car je savais que j'allais le frapper. L'instructeur m'a alors pris la tête et m'a forcé à regarder dans la direction où je devais aller. Nous avons continué à déraper et je savais que nous allions percuter le mur, mais j'ai été forcé de regarder uniquement dans la direction dans laquelle je voulais aller. Évidemment, en regardant dans cette direction, je n'ai pas pu m'empêcher de

tourner le volant. J'ai redressé la voiture au dernier moment et nous avons évité la catastrophe. Comprenez mon soulagement!

Il y a une chose qu'il est très utile de savoir à ce sujet: lorsqu'on change de perspective, il arrive fréquemment que l'on ne change pas *immédiatement* de direction. N'est-ce pas aussi le cas dans la vie? Il y a souvent un temps d'attente entre le moment où l'on modifie sa perspective et celui où notre corps et notre expérience de la vie s'adaptent à cette nouvelle perspective. C'est pourquoi vous devez vous concentrer dès maintenant sur ce que vous voulez au lieu de laisser le problème persister inutilement.

Cette leçon m'a-t-elle suffi? Non. J'avais fait un essai, mais je n'avais pas créé une neuro-association assez forte. Je devais me conditionner à réagir selon la règle. Évidemment, la deuxième fois que je me suis retrouvé face au mur, l'instructeur a dû me rappeler, en criant, de ne fixer que mon but. La troisième fois cependant, j'ai tourné la tête délibérément et consciemment dans la bonne direction. J'avais confiance et tout a bien été. J'ai fait suffisamment d'essais depuis, que dès que je dérape, je tourne automatiquement la tête dans la direction où je veux aller, puis je tourne le volant et la voiture réagit comme je m'y attends. Est-ce que cela me donne la garantie que je réussirai toujours si je contrôle ma perspective? Non, bien sûr, mais cela en augmente les chances au centuple.

Il en va de même dans la vie. Dans les chapitres subséquents, vous apprendrez quelques moyens de vous assurer que vous vous conditionnez à rendre vos perspectives positives. Pour le moment, prenez simplement conscience que vous devez discipliner votre esprit. Si vous ne le contrôlez pas, il vous jouera des tours, mais si vous le dirigez bien, il deviendra votre meilleur allié.

Demandez et vous recevrez. Cherchez et vous trouverez.
Frappez et l'on vous ouvrira.

MATTHIEU 7:7

Les questions constituent le moyen le plus puissant de contrôler votre perspective. Quoi que vous demandiez, votre cerveau vous fournit une réponse; quoi que vous cherchiez, vous le trouverez. Si vous vous demandez: pourquoi cette personne abuse-t-elle de moi? vous vous concentrerez sur la façon dont elle abuse de vous, que ce soit le cas ou non. Si vous vous demandez: comment puis-je changer cette situation? vous obtiendrez une solution plus dynamisante. Les questions sont un outil tellement efficace

pour changer votre vie que j'ai réservé l'ensemble du prochain chapitre pour vous l'expliquer. En fait, les questions sont l'une des façons les plus efficaces et les plus simples de changer les sentiments que vous ressentez, et ce, dans presque toutes les situations, en plus de pouvoir changer votre vie immédiatement. Les questions sont la clé qui nous permet d'accéder à notre potentiel illimité.

Ce qui illustre le mieux cela est sans doute l'histoire d'un jeune homme qui a grandi en Alabama. Ce que je raconte ici s'est passé il y a environ 15 ans. Un petit dur d'une douzaine d'années lui avait assené un coup de poing sur le nez et l'avait assommé. En reprenant conscience, il s'était juré de se venger et de tuer cet énergumène. Il était rentré chez lui, s'était emparé de la carabine de calibre .22 de sa mère et était parti à la recherche de sa victime. Il allait sceller son destin en quelques minutes.

Une fois son assaillant à portée de son arme, il aurait simplement pu faire feu et le faire disparaître à jamais. À cet instant pourtant, il s'est posé une question: que m'arrivera-t-il si j'appuie sur la gâchette? Une autre image s'est fixée dans son esprit; une image aussi pénible qu'on puisse l'imaginer. Pendant la fraction de seconde qui allait lui faire prendre l'une ou l'autre de deux directions très différentes, il a visualisé avec une effroyable clarté ce que serait sa vie en prison. Il s'est imaginé les nuits blanches qu'il devrait passer pour empêcher les autres détenus de le violer. La souffrance potentielle était beaucoup plus grande que le plaisir que lui donnerait sa revanche. Il a visé un arbre et fait feu.

Ce jeune homme était Bo Jackson et il décrit cette scène dans sa biographie. Il ne fait aucun doute qu'à ce point tournant de sa vie, la douleur associée à la prison était une force beaucoup plus efficace que le plaisir qu'il pensait éprouver à tuer son camarade de classe. Un changement de perspective, une décision entre la douleur et le plaisir a fait la différence entre un garçon sans avenir et l'un des plus grands athlètes de notre époque.

Comme l'archer fait ses flèches bien droites, le maître dirige ses pensées qui dévient du droit chemin.

BOUDDHA

CE N'EST PAS TANT L'OBJET QUE LA PERSPECTIVE...

L'ouverture sur le monde repose sur l'information que nous transmettent nos cinq sens. Cependant, nous avons tous tendance à privilégier un sens en particulier ou, en d'autres termes, une modalité. Ainsi, certaines personnes sont surtout influencées par ce qu'elles voient; leur système

visuel semble dominer. Pour d'autres, les bruits sont les déclencheurs d'événements les plus extraordinaires. Et pour d'autres encore, ce sont les émotions qui sont à la base de tout.

Dans chacun de ces modes d'ouverture, cependant, il existe des éléments spécifiques visuels, sonores ou sensoriels que nous pouvons modifier pour accroître ou atténuer nos expériences de la vie. On appelle ces éléments fondamentaux des **sous-modalités**[13]. Ainsi, vous pouvez évoquer une image mentale et modifier ensuite n'importe quel aspect de cette image (une sous-modalité) pour changer les sentiments qu'elle vous inspire. Vous pouvez l'éclairer différemment et modifier à l'instant l'intensité des sentiments que vous vivez. C'est ce qu'on appelle modifier une sous-modalité. Le plus grand expert dans le domaine des sous-modalités est sans doute Richard Bandler, cofondateur de la Programmation neuro-linguistique. La lignée des experts dans ce domaine remonte à Aristote, dont le travail fondamental sur les cinq sens a permis de classer par catégories les modèles de perception.

En transformant les sous-modalités, vous pouvez accentuer ou atténuer de manière importante l'intensité de vos sensations envers presque tout. Les sous-modalités influencent pratiquement toutes vos sensations, qu'il s'agisse de sensations de joie, de frustration, d'émerveillement ou de désespoir. En saisissant bien ce que sont les sous-modalités, vous pouvez changer non seulement les sensations qu'une expérience particulière vous inspire, mais aussi la signification qu'elle a pour vous et, de ce fait, ce que vous pouvez y faire.

L'image que j'estime la plus utile pour illustrer les sous-modalités est le code universel maintenant inscrit sur les articles en vente dans les supermarchés. Les codes à barres ont peut-être l'air insignifiants, mais dès qu'ils sont lus par balayage électronique, ils indiquent à l'ordinateur la nature des articles, leur prix, les stocks... Les sous-modalités fonctionnent de la même façon. Lorsqu'elles sont passées au scanner de l'ordinateur qu'est notre cerveau, celui-ci peut déterminer de quoi il s'agit, ce qu'il doit ressentir et ce qu'il doit faire. Vous disposez de vos propres codes à barres et bon nombre d'entre eux feront, plus loin dans ce livre, l'objet de questions que vous devez vous poser afin de déterminer lesquels utiliser.

Ainsi, si vous avez tendance à vous concentrer sur des modalités visuelles, le plaisir que vous procure un souvenir particulier découle sans doute directement de la taille, de la couleur, de l'éclat, de la distance et du mouvement évoqué par l'image. Si vous vous représentez ce souvenir en y incluant des sous-modalités auditives, les sentiments que vous éprouvez

13. Pour plus de détails, voir *Pouvoir illimité*, chapitres 6 et 9.

dépendent alors du volume, du rythme, du ton, de la tonalité et d'autres facteurs semblables. Avant de se sentir motivées, par exemple, certaines personnes doivent commencer par se brancher sur une «chaîne» particulière. Si leur chaîne préférée est visuelle, une situation leur inspire une plus forte intensité émotionnelle lorsqu'elles se concentrent sur ces éléments visuels. Pour d'autres personnes, ce sont les éléments auditifs ou kinesthésiques. Pour d'autres encore, la meilleure combinaison fonctionne comme un cadenas à combinaisons. Elles doivent d'abord aligner la combinaison visuelle, puis la combinaison auditive et, enfin, la combinaison kinesthésique. Pour que le cadenas se déverrouille, les trois composantes doivent être bien alignées dans l'ordre voulu.

Lorsque vous aurez pris conscience de cela, vous vous rendrez compte que les gens utilisent constamment des mots qui vous indiquent la chaîne et les sous-modalités qu'ils écoutent. Notez les mots qu'ils utilisent pour décrire leurs expériences et prenez-les littéralement. (Dans les deux phrases précédentes, j'ai utilisé «qu'ils écoutent» et «notez les mots», qui sont clairement des exemples d'éléments auditifs.)

Combien de fois avez-vous entendu des gens dire: «Je ne peux pas m'imaginer faire cela!» En parlant ainsi, ils vous exposent leur problème: s'ils s'imaginaient en train de faire cette chose, ils se mettraient dans un état qui leur donnerait la sensation qu'ils en sont capables. Peut-être quelqu'un vous a-t-il déjà dit: «Vous exagérez les choses hors de toute proportion.» Si vous êtes vraiment bouleversé, la personne qui vous dit cela pourrait avoir raison. Il se peut que vous partiez d'images mentales que vous grossissiez, ce qui a tendance à intensifier vos sensations. Si quelqu'un dit: «Cela me pèse beaucoup», vous pouvez aider cette personne à prendre les choses avec plus de facilité et à se mettre ainsi dans un état d'esprit plus approprié pour composer avec la situation. Si quelqu'un dit: «Je vais tout simplement faire la sourde oreille», vous devez amener cette personne à se rebrancher pour qu'elle puisse changer d'état d'esprit.

Expressions courantes fondées sur des:

Sous-modalités visuelles
C'est comme un rayon de soleil dans ma journée.
Voyons les choses sous un jour plus heureux.
C'est ce qui vient en priorité.
Cet homme a connu des hauts et des bas.
Regardons les choses globalement.
Ce problème me saute constamment aux yeux.

Sous-modalités auditives
Il me fait grincer des dents.
C'est une injustice criante.
Je vous reçois clairement.
Ils sont arrivés sans tambour ni trompette.
Cela sonne faux.
Ils chantaient ses louanges.

Sous-modalités kinesthésiques
Ce personnage est visqueux.
Les tensions s'intensifient/se relâchent.
La situation me pèse beaucoup.
J'ai l'impression de tout porter sur mes épaules.
Ce concert l'a mis dans tous ses états.
Je suis absorbé par ce projet.

Notre faculté à modifier ce que nous ressentons dépend de notre faculté à modifier nos sous-modalités. Nous devons maîtriser les divers éléments dont nous nous servons afin de nous représenter nos expériences, nous devons également les transformer pour qu'ils jouent en notre faveur. Ainsi, par exemple, avez-vous déjà constaté que vous aviez besoin de «prendre une certaine distance» par rapport à un problème? Si vous me le permettez, je vais vous suggérer d'essayer quelque chose. Pensez à un problème que vous devez régler à l'instant. Représentez-vous ce problème et imaginez ensuite que vous vous en dissociez de plus en plus. Prenez du recul et examinez-le dans une nouvelle perspective. L'intensité de vos émotions s'est-elle modifiée? La plupart des gens constatent que leurs émotions s'atténuent. Qu'en est-il maintenant si l'image devient plus floue ou plus éloignée? Prenez l'image représentant votre problème et grossissez-la, donnez-lui plus d'éclat et rapprochez-la. Dans la plupart des cas, cela l'intensifie. Laissez-la s'éloigner et voyez-la fondre au soleil. Le fait de changer un des éléments produit exactement le même résultat que de changer les ingrédients dans une recette de cuisine. Ce changement modifiera assurément ce que vous ressentez physiquement. Bien que j'aie traité à fond des sous-modalités dans mon ouvrage intitulé *Pouvoir illimité,* je reprends le sujet ici pour être certain que vous le compreniez. Cela est absolument fondamental pour que vous puissiez saisir une bonne part du travail que nous ferons dans ce livre-ci.

N'oubliez pas que vous pouvez instantanément modifier les sensations que vous éprouvez en modifiant vos sous-modalités. Pensez,

par exemple, à quelque chose qui s'est produit hier. Prenez un instant pour vous représenter cet événement. Prenez l'image de ce souvenir et jetez-la derrière vous. Éloignez-la graduellement jusqu'à ce qu'elle se trouve à des kilomètres de vous, qu'elle ne soit plus qu'un minuscule point au loin. Ressentez-vous cet événement comme si vous l'aviez vécu hier ou il y a très longtemps? S'il s'agit de l'image d'un souvenir heureux, ramenez-la plus près. Autrement, laissez-la où elle se trouve. Qui voudrait se concentrer sur un souvenir malheureux? En revanche, vous avez sûrement vécu des événements absolument fabuleux au cours de votre vie! Maintenant, choisissez-en un qui s'est produit il y a très longtemps et pensez à lui. Évoquez une image de cette événement. Rapprochez-la et imaginez-la sous vos yeux. Grossissez-la et rendez-la éclatante et colorée; imaginez-la en trois dimensions. Vous sentez-vous physiquement comme vous vous sentiez à ce moment-là, et vivez-vous cet événement imaginaire comme s'il se déroulait dans la réalité? Avez-vous l'impression d'avoir vécu cet événement il y a très longtemps ou est-ce quelque chose d'agréable maintenant? Comme vous le voyez, le fait de modifier vos sous-modalités peut même modifier votre notion du temps.

ÉTABLISSEZ VOS PROPRES PLANS

Le processus de découverte des sous-modalités est toujours amusant. Vous pouvez faire ce travail seul, mais vous jugerez sans doute qu'il est plus agréable de le faire à l'aide d'une autre personne. Celle-ci vous aidera à être plus exact et, si elle lit également ce livre, vous aurez non seulement bien des choses à vous dire, mais vous pourrez aussi vous engager ensemble à maîtriser les pouvoirs que vous possédez. Mettez-vous à l'œuvre sans tarder! Pensez à une expérience agréable que vous avez vécue, puis faites ceci: évaluez votre plaisir selon une échelle de 0 à 100, où 0 représente l'absence totale de plaisir et 100 le plus grand plaisir que vous puissiez connaître au cours de votre vie. Supposons que vous vous accordiez 80. Passez maintenant à la liste des sous-modalités possibles (voir p. 185) et voyez quels sont les éléments susceptibles de vous procurer plus de plaisir que d'autres, c'est-à-dire plus de sensations heureuses que de sensations douloureuses.

Commencez par évaluer chacune des questions contenues dans cette liste en fonction de cet événement agréable. Ainsi, par exemple, en

vous remémorant cette liste et en vous concentrant sur les sous-modalités visuelles, demandez-vous: s'agit-il d'images qui défilent ou d'images fixes? S'il s'agit d'images qui défilent, notez les émotions qu'elles font naître en vous. Vous sentez-vous bien? Maintenant, représentez-vous une image fixe. Votre plaisir s'est-il atténué? S'est-il atténué de manière significative? Dans quelle proportion? En transformant des images qui défilaient en une image fixe, avez-vous réduit votre plaisir de 80 à 50 sur l'échelle d'intensité émotionnelle? Notez par écrit l'effet qu'a produit ce changement pour pouvoir à l'avenir vous servir de cette distinction.

Revenez maintenant à votre représentation initiale, c'est-à-dire des images qui défilent, si c'était bien le cas, afin de vous ramener à 80. Passez alors à la seconde question sur la liste. Votre représentation mentale est-elle en couleur ou en noir et blanc? Si elle est en noir et blanc, notez les sensations que vous éprouvez. Imaginez maintenant le contraire. Représentez-vous l'image en couleur et voyez comment vous vous sentez. Votre intensité émotionnelle s'élève-t-elle au-dessus de 80? Notez l'effet que cela produit sur vous sur le plan émotionnel. Si vous êtes à 95, vous auriez sans doute intérêt à ne pas l'oublier à l'avenir. En pensant, par exemple, à une tâche que vous avez l'habitude d'éviter, ajoutez de la couleur à l'image pour laquelle vous vous la représentez et vous constaterez que l'intensité émotionnelle positive que vous ressentez s'accroîtra immédiatement. Revenez à une image en noir et blanc et voyez ce qui arrive à votre intensité émotionnelle et la grande différence que cela fait. N'oubliez pas de toujours terminer ce petit exercice en revenant à votre première représentation avant de passer à la question suivante. Remettez de la couleur; rendez-la plus éclatante qu'elle ne l'était auparavant, jusqu'à ce que vous soyez submergé de couleurs très vives.

En fait, la luminosité est pour la plupart des gens une sous-modalité importante; en donnant plus de luminosité aux choses, ils intensifient les sensations qu'ils éprouvent. Si vous pensez en ce moment même à un événement agréable et que vous donnez de plus en plus de luminosité à votre représentation mentale, vous vous sentirez encore mieux. N'est-ce pas le cas? Bien sûr, il y a des exceptions. Si vous évoquez le souvenir d'un moment romantique et que vous allumez tout à coup toutes les lumières, vous constaterez peut-être que cela n'est pas tout à fait approprié. Qu'en serait-il si vous choisissiez un éclairage tamisé et rendiez votre image plus sombre et plus floue? De nombreuses personnes trouvent cela presque déprimant. Revenez à une image plus éclatante, plus brillante!

Liste des sous-modalités possibles

Sous-modalités visuelles

1. Images qui défilent/	S'agit-il d'un film ou d'images fixes?
2. Couleur/noir et blanc	Votre représentation mentale est-elle en couleur ou en noir et blanc?
3. Droit/gauche/centre	L'image est-elle sur la gauche, sur la droite ou au centre?
4. Haut/milieu/bas	L'image est-elle en haut, au milieu ou en bas?
5. Éclatante/sombre/noire	L'image est-elle éclatante, sombre ou noire?
6. Grandeur nature/plus grosse/ plus petite	La représentation mentale est-elle grandeur nature, plus grosse ou plus petite?
7. Distance	À quelle distance de vous l'image se trouve-t-elle?
8. Rapide/moyenne/lente	La vitesse de l'image est-elle rapide, moyenne ou lente?
9. Perspective	L'image s'attache-t-elle à un élément en particulier?
10. L'image	Êtes-vous dans l'image ou la regardez-vous d'une certaine distance?
11. Cadre/panorama	L'image a-t-elle un cadre ou s'agit-il d'un panorama?
12. Deux ou trois dimensions	L'image est-elle en deux ou en trois dimensions?
13. Couleur particulière	Y a-t-il une couleur qui vous impressionne plus que d'autres?
14. Angle de vision	Regardez-vous l'image d'en bas, d'en haut ou d'un autre angle?
15. Déclencheur particulier	Y a-t-il autre chose qui déclenche des sentiments intenses?

Sous-modalités auditives

1. Vous/les autres	Vous parlez-vous à vous-même ou entendez-vous quelque chose d'une autre personne?
2. Contenu	Que dites-vous ou entendez-vous précisément?
3. Façon de dire	Comment dites-vous ou entendez-vous les paroles?
4. Volume	Quel est le volume de la voix?
5. Tonalité	Quelle est la tonalité?
6. Rythme	Quel est le rythme des paroles?
7. Emplacement	D'où vient le son?
8. Harmonie/cacophonie	Le son est-il harmonieux ou cacophonique?
9. Régulier/irrégulier	Le son est-il régulier ou irrégulier?
10. Inflexion	Y a-t-il une inflexion dans la voix?

11. Mots particuliers	Certains mots sont-ils accentués?
12. Durée	Combien de temps le son dure-t-il?
13. Caractère exclusif	Qu'est-ce que le son a d'exclusif?
14. Déclencheur particulier	Y a-t-il autre chose qui déclenche des sentiments intenses?
Sous-modalités kinesthésiques	
1. Changement de température	Y a-t-il un changement de température? Chaud ou froid?
2. Changement de texture	Y a-t-il un changement de texture? Rugueux ou lisse?
3. Rigide/souple	Est-ce rigide ou souple?
4. Vibrations	Y a-t-il des vibrations?
5. Tensions	Y a-t-il une diminution ou une augmentation des tensions?
6. Emplacement des tensions	Où les tensions se situent-elles?
7. Tensions/relaxation	Y a-t-il augmentation des tensions ou au contraire relaxation?
8. Mouvement/direction/vitesse	Y a-t-il des mouvements? Le cas échéant, quelles sont la vitesse et la direction des mouvements?
9. Respiration	Quelle est la qualité de la respiration? Où commence-t-elle, où finit-elle?
10. Poids	Est-ce lourd ou léger?
11. Régulier/intermittent	Les sentiments sont-ils réguliers ou intermittents?
12. Changement de taille/forme	Y a-t-il changement de taille ou de forme?
13. Direction	Des sentiments vous envahissent-ils ou s'estompent-ils?
14. Déclencheur particulier	Y a-t-il autre chose qui déclenche des sensations intenses?

Continuez à parcourir la liste en notant les sous-modalités visuelles qui modifient le plus l'intensité des sensations que vous ressentez. Passez ensuite à la liste des sous-modalités auditives. En recréant mentalement la même expérience agréable, comment vous semble-t-elle? En augmentant le volume, le plaisir que vous éprouvez s'accroît-il également? Dans quelle proportion? Retenez-le et passez ensuite en revue tous les éléments qui vous viennent à l'esprit. Si ce que vous imaginez est le son de la voix d'une personne, amusez-vous à en modifier les inflexions ou le ton et notez comment cela influence le plaisir que vous éprouvez. Si vous modifiez la qualité du son de manière qu'il soit non plus doux, mais rauque et râpeux, que se passe-t-il? N'oubliez pas de revenir aux sons tels qu'ils étaient sous leur forme initiale pour que leurs qualités continuent à vous procurer du plaisir.

Enfin, concentrez-vous sur les sous-modalités kinesthésiques. En vous rappelant la même expérience agréable, modifiez les divers éléments kinesthésiques et voyez comment cela intensifie ou atténue le plaisir que vous éprouvez. Est-ce qu'élever la température vous rend plus à l'aise ou est-ce que cela vous irrite? Concentrez-vous sur votre respiration. Comment respirez-vous? Modifiez la qualité de vos respirations de manière qu'elles soient non plus rapides et superficielles, mais longues et profondes et relevez comment cela influence la qualité de votre essai; sentez la différence que cela fait et notez-le. Qu'en est-il de la texture de l'image? Amusez-vous à la transformer, rendez-la non plus douce et moelleuse, mais humide et suintante, puis collante, poisseuse.

Lorsque vous passez par tous ces changements, comment vous sentez-vous physiquement? Notez-le. Lorsque vous avez terminé vos essais sur toutes les sous-modalités figurant sur la liste, relisez-la à nouveau et ajustez vos sensations jusqu'à ce que vous fassiez surgir l'image la plus agréable; rendez cette image aussi réelle que possible!

En faisant cet exercice, vous constaterez rapidement que, pour vous, certaines sous-modalités sont beaucoup plus fortes que d'autres. Nous sommes tous des êtres uniques et nous avons tous nos propres façons de nous représenter des expériences. En fait, vous venez de vous tracer un plan qui représente la configuration des circuits dans votre cerveau. Gardez ce plan et utilisez-le; il vous sera sûrement utile un jour, peut-être aujourd'hui même! En sachant quelles sont les sous-modalités qui déclenchent vos émotions, vous découvrirez comment intensifier vos émotions positives et atténuer vos émotions négatives.

Ainsi, si vous savez que grossir une image, la rapprocher et lui donner beaucoup de luminosité intensifie considérablement ce que vous ressentez, vous pouvez vous motiver à faire quelque chose. Vous pouvez modifier l'image par laquelle vous vous représentez cette chose pour qu'elle réponde à ces critères. Vous saurez aussi que vous ne devez pas vous représenter vos problèmes par des images grossies, rapprochées et éclairées de manière trop éclatante, car vous intensifierez alors vos émotions négatives. Vous saurez comment vous sortir instantanément d'un état d'esprit limitatif pour passer à un état d'esprit dynamisant. Vous serez ainsi mieux préparé pour continuer votre chemin sur la voie du pouvoir personnel.

Pour relever des défis, il est primordial que vous preniez conscience du rôle important que jouent les sous-modalités dans votre expérience de la vie. Vos sentiments de confusion ou d'équilibre sont, par exemple, une question de sous-modalités. Songez à un moment où vous vous êtes senti confus et essayez de vous souvenir si vous vous représentiez cet événement par des images fixes ou des images qui défi-

lent. Puis comparez-les à la représentation que vous vous faites d'un moment où vous aviez l'impression de comprendre. Très souvent, les gens se sentent confus parce que trop d'images s'empilent pêle-mêle dans leur esprit lorsque quelqu'un leur parle trop rapidement ou trop fort. Il y a aussi des gens qui se sentent confus parce qu'on leur explique les choses trop lentement. Ces personnes ont besoin de se représenter les choses sous forme d'images qui défilent pour voir comment elles sont reliées les unes aux autres; autrement, tout est trop dissocié. Comprenez-vous mieux maintenant comment le fait de comprendre les sous-modalités de quelqu'un peut vous aider à lui enseigner des choses plus efficacement?

Pour la plupart d'entre nous cependant, nous avons l'habitude de grossir nos images limitatives, de leur donner de l'éclat, de les rapprocher, de les alourdir, etc. — c'est-à-dire de les voir selon les sous-modalités sur lesquelles nous portons notre attention —, puis nous nous étonnons de nous sentir si dépassés! Si vous avez déjà réussi à vous sortir d'un tel état d'esprit, c'est sans doute parce que vous ou quelqu'un d'autre a changé l'image que vous aviez d'une chose, ce qui vous a permis de la voir dans une autre perspective. Vous avez fini par dire: «Après tout, je ne devrais pas en faire une montagne!» Il se peut aussi que vous vous soyez attaché à un aspect particulier, pour finir par vous apercevoir qu'il ne s'agissait pas d'un si gros défi à relever. Ce sont là des stratégies toute simples, dont bon nombre sont exposées dans mon ouvrage intitulé *Pouvoir illimité*. Mon but dans ce chapitre est de stimuler votre intérêt et de vous faire prendre pleinement conscience des sous-modalités.

CHANGEZ VOS ÉTATS D'ESPRIT ET VOUS CHANGEREZ VOTRE VIE

Maintenant, vous savez modifier votre état d'esprit de nombreuses façons qui sont toutes très simples. Vous pouvez changer votre physiologie immédiatement en modifiant simplement votre respiration. Vous pouvez changer votre perspective en décidant sur quoi vous concentrer, l'ordre des choses sur lesquelles vous concentrer ou la façon dont vous devez vous y prendre. Vous pouvez changer vos sous-modalités. Si vous avez tendance à vous concentrer sur le pire qui puisse vous arriver, vous n'aurez plus d'excuse si vous continuez à le faire. Commencez dès maintenant à vous concentrer sur ce qui peut arriver de mieux.

La clé du bonheur consiste à disposer de nombreux moyens pour diriger sa vie et en faire un art. Le problème de la plupart des gens est qu'ils ne disposent que de quelques moyens pour modifier leurs états d'esprit: ils mangent trop, boivent trop, dorment trop, achètent trop, fument ou prennent des médicaments. Or, ces moyens ne sont pas dynamisants. Au contraire, ils peuvent tous avoir des conséquences désastreuses et même tragiques. Pire, bon nombre de ces conséquences sont cumulatives, de sorte que nous n'en voyons pas le danger avant qu'il ne soit trop tard. C'est ce qui est arrivé à Elvis Presley, et c'est malheureusement ce qui arrive tous les jours à de nombreuses personnes. Imaginez une pauvre grenouille qui meurt à petit feu dans une casserole d'eau que l'on réchauffe lentement. Si cette grenouille était tombée dans un récipient d'eau bouillante, sous l'effet de la chaleur elle aurait immédiatement sauté par-dessus; en remarquant à peine l'eau se réchauffer, elle ne s'apercevra pas du danger avant qu'il ne soit trop tard.

Vous allez à la catastrophe lorsque vous ne contrôlez pas vos états d'esprit; car, dans un pareil cas, vous ne pouvez pas contrôler votre comportement. Si vous devez faire certaines choses, mais que vous n'arrivez pas à trouver la motivation nécessaire, reconnaissez que vous n'êtes pas dans l'état d'esprit voulu. Il ne s'agit pas là d'une excuse, mais d'un ordre. C'est un ordre de *prendre les mesures qui s'imposent pour modifier votre état d'esprit,* qu'il s'agisse de modifier votre physiologie ou votre perspective. Une fois, je me suis mis dans un état de *tension* pour écrire ce livre-ci, rien d'étonnant que j'aie eu l'impression que c'était une tâche impossible! J'ai donc dû trouver un moyen de changer d'état d'esprit; autrement, vous ne seriez pas en train de le lire! Il fallait que je me mette dans un état d'esprit créatif, enthousiaste. Si vous voulez vous mettre au régime, vous n'y arriverez pas si vous êtes dans un état d'esprit où vous sentez craintif, inquiet ou frustré. **Pour réussir, vous devez vous sentir déterminé.** Si vous voulez améliorer votre rendement au travail, reconnaissez que l'intelligence est souvent une question d'état d'esprit. Les gens qui ont soi-disant des capacités limitées constatent parfois que ce n'est absolument pas le cas lorsqu'ils changent d'état d'esprit. J'en ai fait la démonstration à maintes reprises avec des personnes dyslexiques. Si la dyslexie est une fonction de nos facultés visuelles, c'est aussi une fonction de notre d'état d'esprit et de nos états émotionnels. Les dyslexiques n'inversent pas les lettres ou les mots chaque fois qu'ils lisent quelque chose. Ils les inversent de temps à autre, mais pas tout le temps. Ils lisent sans problème ou inversent certaines lettres et certains mots selon l'état d'esprit dans lequel ils se trouvent. Si vous modifiez leur état d'esprit, vous modifiez immédiatement la façon dont ils lisent. Toute personne qui

souffre de dyslexie ou de tout autre trouble lié à son état d'esprit peut se servir de ces stratégies pour régler son problème.

Comme le mouvement peut instantanément changer la façon dont nous nous sentons, il est logique que nous développions de nombreux moyens pour modifier immédiatement notre état d'esprit en faisant un simple mouvement. Parmi les choses qui ont le plus contribué à changer ma vie, il y en a une que j'ai apprise il y a de nombreuses années de cela. J'ai rencontré au Canada un homme qui pouvait fendre du bois d'un seul mouvement de karaté. Plutôt que de perdre un an et demi à deux ans à apprendre à faire le mouvement, sans aucune formation en arts martiaux, j'ai cherché à savoir sur quoi il se concentrait, de quelle façon il se concentrait (l'intensité...), quelles étaient ses croyances et quelle était sa stratégie physique; c'est-à-dire comment il se servait de son corps pour fendre le bois.

J'ai beaucoup pratiqué ses mouvements physiques, en les imitant parfaitement et en mettant une intensité extraordinaire, ce qui envoyait à mon cerveau une intense sensation de certitude. Pendant tout ce temps, mon instructeur me guidait dans mes mouvements. Et vlan! J'ai fendu un morceau de bois, puis deux, et trois, et quatre. Qu'avais-je fait pour y parvenir? 1) Je m'étais fixé des normes plus élevées et je m'étais dit qu'il fallait absolument que je fende un morceau de bois, au lieu de croire comme auparavant que j'en étais incapable; 2) j'avais modifié ma croyance limitative sur ma faculté de le faire en changeant mon état émotionnel en un état de certitude; et 3) j'avais conçu une stratégie efficace pour parvenir à mes fins.

Cela a modifié les sensations de pouvoir et de certitude que je ressentais dans tout mon corps. Je me suis mis à utiliser les sensations de certitude grâce auxquelles je pouvais «fendre du bois» pour réaliser des choses dont je ne m'étais jamais cru capable de faire; et j'ai pu me débarrasser sans difficulté de mes craintes et de mon habitude de tout remettre à plus tard. Au fil des ans, j'ai continué à utiliser et à renforcer ces sensations. Au bout de quelques années, j'ai commencé à les enseigner aux autres. Je les ai même enseignées à des enfants, des fillettes de 11 ou 12 ans. Je leur ai appris à renforcer l'estime qu'elles avaient d'elles-mêmes en leur faisant vivre une expérience qu'elles croyaient impossible. En fin de compte, j'ai intégré l'enseignement de ces sensations dans les séminaires sur les pouvoirs illimités que des conseillers accrédités et franchisés donnent dans le monde entier. En moins de trente minutes, ces conseillers enseignent aux participants comment surmonter leurs craintes et éliminer tout ce qui les arrête et les empêche de s'épanouir pleinement. Après avoir fendu un morceau de bois, ils apprennent à se servir de cette expérience pour se donner les sensations de certitude dont ils ont besoin pour concrétiser toutes leurs aspirations. Il est toujours fascinant de voir un homme énorme convaincu d'avoir la force

de fendre le bout de bois rater son coup, tandis qu'une femme deux fois plus petite et deux fois moins musclée y parvient sans difficulté parce qu'elle en a développé la certitude dans sa physiologie.

L'expérience n'est pas ce qui arrive à un homme;
c'est ce qu'un homme fait devant ce qui lui arrive.

ALDOUS HUXLEY

Vous devez vous rendre compte que vous devez prendre le contrôle de votre propre esprit de manière consciente. Vous devez le faire délibérément, sinon, vous serez à la merci de tout ce qui se passe autour de vous. La première chose que vous devriez pouvoir maîtriser est la faculté de modifier votre état d'esprit instantanément, et ce, peu importe ce qui se passe autour de vous et l'intensité de vos craintes et de vos frustrations. C'est là l'une des compétences de base que les gens acquièrent en participant à mes séminaires. Ils apprennent à modifier rapidement leur état d'esprit, c'est-à-dire à cesser d'avoir peur et de «croire» qu'ils sont incapables de faire quelque chose; ils apprennent également à se convaincre qu'ils en sont capables et qu'ils peuvent prendre des mesures efficaces pour y parvenir. En vivant des expériences qui vous font changer rapidement, vous développerez énormément de force — ce que vous ne pourrez pleinement apprécier qu'une fois que vous l'aurez essayé.

En deuxième lieu, vous devez développer la faculté de changer votre état d'esprit *peu importe l'environnement dans lequel vous vous trouvez* — par exemple dans un environnement qui vous mettait mal à l'aise auparavant mais dans lequel vous pouvez maintenant passer à divers états d'esprit — en vous conditionnant jusqu'à ce que vous vous sentiez bien où que vous soyez. En troisième lieu, vous devez être apte à établir une série de «schémas» habituels en vous servant de votre physiologie et de votre pouvoir de concentration pour vous sentir toujours bien, sans avoir besoin de faire le moindre effort conscient. Voici ma définition du succès: **vivez votre vie d'une manière qui vous procure beaucoup de plaisir et très peu de douleur** — et, grâce à votre style de vie, faites en sorte que les gens qui vous entourent ressentent beaucoup plus de plaisir que de douleur. Une personne qui a réalisé beaucoup de choses, mais qui souffre toujours de détresse émotionnelle ou qui est constamment entourée de personnes malheureuses n'est pas quelqu'un qui a véritablement réussi sa vie. Quatrièmement, vous devez parvenir à amener *les autres* à changer instantanément leur état d'esprit, à le changer quel que soit leur environ-

nement et à le changer pour le reste de leur vie. C'est ce que les conseillers franchisés qui se servent de ma méthode parviennent à faire pendant leurs séminaires ou lorsqu'ils travaillent individuellement avec quelqu'un.

Que devez-vous retenir du présent chapitre? **Ce que vous voulez réellement dans la vie est de modifier la façon dont vous vous sentez.** Redisons-le encore une fois: *toutes vos émotions ne sont que des tempêtes biochimiques dans votre cerveau* et vous pouvez à tout moment exercer un contrôle sur ces tempêtes. Vous pouvez *dès maintenant* être au septième ciel, ou vous sentir malheureux, déprimé ou dépassé par les événements. Il n'en tient qu'à vous. Vous n'avez pas besoin de drogue ou de quoi que ce soit. Il existe des moyens très efficaces pour y parvenir et, comme vous l'avez appris dans le chapitre sur les croyances, les drogues sont beaucoup moins puissantes que les substances chimiques que vous générez dans *votre propre corps* lorsque vous modifiez votre perspective et votre physiologie. Ces substances chimiques sont beaucoup plus puissantes que toutes les substances chimiques étrangères auxquelles vous puissiez penser.

Toute grande époque dans les annales du monde est
le triomphe d'un enthousiasme quelconque.

RALPH WALDO EMERSON

SAVEZ-VOUS QUOI FAIRE POUR VOUS SENTIR BIEN?

Un jour que j'allais à Toronto pour affaires, je me souviens de m'être senti physiquement stressé parce que j'avais très mal au dos. Lorsque l'avion a commencé sa descente vers l'aéroport, je me suis mis à penser à ce que je devais faire en arrivant à l'hôtel. Il serait déjà 22 h 30 et je devais me lever très tôt le lendemain matin pour faire un séminaire. Je me disais que je pourrais manger quelque chose — après tout je n'avais rien avalé de la journée — mais il était très tard. Je pouvais aussi mettre de l'ordre dans mes papiers et regarder les nouvelles. Tout à coup, je me suis rendu compte que toutes ces choses n'étaient que des stratégies pour oublier mes maux de dos et me sentir bien. Pourtant, rien de cela ne me tentait beaucoup. Je devais allonger ma liste de moyens pour me sentir bien sans tenir compte de l'heure ni du lieu où j'étais.

Savez-vous quoi faire pour vous sentir bien? Cette question vous semble bien idiote, n'est-ce pas? Pourtant, disposez-vous de moyens concrets et efficaces qui vous permettent de vous sentir bien

immédiatement? Pouvez-vous arriver à vous sentir bien sans avoir recours à la nourriture, à l'alcool, aux médicaments, aux cigarettes ou à quelque autre substance qui crée une dépendance? Je suis certain que vous disposez de quelques moyens, mais complétons cette liste. Identifions dès maintenant quelques-uns des choix positifs que vous pouvez faire pour vous sentir bien. **Asseyez-vous et dressez immédiatement une liste des choses que vous faites généralement pour modifier la façon dont vous vous sentez.** Et puisque vous y êtes, pourquoi n'ajoutez-vous pas quelques nouveaux éléments que vous n'avez pas encore essayés, mais qui pourraient modifier de manière certaine votre état d'esprit?

Ne vous arrêtez pas avant d'avoir noté au moins 15 moyens de vous sentir bien instantanément. Idéalement, vous en noterez 25. C'est d'ailleurs un exercice que vous voudrez peut-être refaire jusqu'à ce que vous ayez noté des centaines de moyens!

Liste de moyens de changer la façon dont je me sens, pour me sentir bien instantanément

1. ______
2. ______
3. ______
4. ______
5. ______
6. ______
7. ______
8. ______
9. ______
10. ______
11. ______
12. ______
13. ______
14. ______
15. ______

16. ______________________________
17. ______________________________
18. ______________________________
19. ______________________________
20. ______________________________
21. ______________________________
22. ______________________________
23. ______________________________
24. ______________________________
25. ______________________________

Lorsque j'ai dressé ma propre liste, j'ai découvert que faire de la musique est l'un des moyens les plus efficaces de changer rapidement la façon de se sentir. La lecture est un autre moyen qui me permet de bien me sentir instantanément, car c'est une activité qui me force à me concentrer sur autre chose; et j'aime apprendre: j'aime particulièrement lire des choses instructives, des choses que je peux immédiatement appliquer. Changer les mouvements de mon corps constitue aussi un moyen dont je peux me servir instantanément pour me sortir d'un état limitatif et passer à un état plus dynamisant: faire de l'exercice en écoutant de la musique, sauter sur une trampoline, courir huit kilomètres ou faire des longueurs dans une piscine.

Voici quelques autres moyens que je juge efficaces: danser, chanter en écoutant mon disque au laser préféré, regarder une comédie, assister à un concert, écouter des cassettes instructives; me relaxer dans le Jacuzzi, prendre un bain chaud; faire l'amour avec ma femme; prendre un repas en famille au cours duquel nous discutons de ce qui compte le plus pour nous; serrer et embrasser mes enfants, serrer et embrasser Becky; aller avec Becky voir un film qui nous émeut jusqu'aux larmes; créer un nouveau projet, une nouvelle entreprise, un nouveau concept; perfectionner ou améliorer quelque chose qui m'occupe présentement; créer quelque chose; raconter des blagues à des amis; faire n'importe quoi qui me donne l'impression que j'apporte ma contribution au reste du monde; faire un séminaire, plus particulièrement un séminaire *de grande envergure* (l'une de mes sous-modalités préférées); rafraîchir mes souvenirs en relatant avec réalisme dans mon journal une expérience merveilleuse que j'ai vécue récemment ou il y a longtemps.

SI VOUS N'AVEZ PAS DE PLAN POUR ÉPROUVER DU PLAISIR, VOUS ÉPROUVEREZ DE LA DOULEUR

Le secret ici est de dresser une *très longue* liste de moyens pour vous sentir bien. Ainsi, vous n'aurez pas besoin de recourir à des moyens destructeurs. Si vous associez la douleur à des habitudes destructrices et de plus en plus de plaisir à tous les moyens qui figurent sur votre liste et qui vous donnent plus de force, vous découvrirez que ces moyens sont presque toujours à votre portée. Faites de cette liste une réalité; **faites-vous un plan pour éprouver du plaisir tous les jours.** Ne comptez pas vous sentir bien comme par magie; planifiez de vous sentir bien. *Faites de la place au plaisir!*

Nous parlons ici de conditionner votre système nerveux, votre corps et votre esprit pour qu'ils cherchent constamment à voir comment tout ce qu'il y a dans votre vie vous fait du bien. N'oubliez pas que si vous continuez à privilégier un schéma émotionnel limitatif, c'est parce que vous vous servez de votre corps d'une manière habituelle et continuez à considérer toute chose dans une perspective qui vous prive de pouvoir. Si c'est votre perspective que vous devez changer, il existe un outil extraordinaire qui peut vous permettre de la changer instantanément. Vous devez savoir que...

CHAPITRE 8

Les questions sont l'outil par excellence

Qui pose des questions ne peut éviter les réponses.

PROVERBE CAMEROUNAIS

ILS N'AVAIENT PAS BESOIN DE RAISON. Ils se présentèrent simplement parce qu'il était juif. Les nazis prirent son foyer d'assaut et l'arrêtèrent, avec toute sa famille. Bientôt, ils furent emmenés comme du bétail, embarqués dans un train et conduits à l'infâme camp de Auschwitz. Ses cauchemars les plus horribles n'auraient jamais pu le préparer à voir sa famille se faire massacrer sous ses propres yeux. Comment pourrait-il survivre à l'horreur de voir un autre enfant porter les vêtements de son fils? Ce dernier ayant été tué par une rafale de coups de feu.

Il trouva le courage de survivre. Un jour, il constata la situation cauchemardesque qui l'entourait et il dut se résigner à une vérité incontournable: s'il restait là un seul jour de plus, il mourrait, c'est sûr. Il prit la *décision* de s'évader et comprit qu'il devait le faire dans les plus brefs délais. Il ne savait pas comment il s'y prendrait; il savait seulement qu'il devait s'évader. Il avait passé des semaines à demander aux autres prisonniers: «Comment pouvons-nous nous enfuir de cette horrible prison?» Il lui semblait qu'on lui faisait toujours la même réponse: «Ne fais pas l'idiot, lui disaient les autres prisonniers, il n'y a pas d'évasion possible! Te poser de telles questions ne sert qu'à te torturer. Contente-toi de travailler fort et prie que tu puisses survivre.» Il ne parvenait pas à accepter cette réponse: *il refusait de l'accepter.* L'idée de s'évader l'obséda de plus en plus et même lorsque ses réponses n'avaient aucun sens il continuait inlassablement à se

demander: «Comment puis-je m'évader? Il doit bien y avoir un moyen. Comment puis-je sortir d'ici vivant, *aujourd'hui* même?»

On dit que si vous demandez, vous recevrez. Pour une raison quelconque, il obtint la réponse le même jour. Peut-être était-ce l'intensité avec laquelle il posait la question ou peut-être était-ce la certitude que «le moment était venu». Peut-être encore était-ce l'effet de se concentrer continuellement sur la réponse. Quelle qu'en soit la raison, cet homme a réveillé l'immense force de son âme et de son esprit. La réponse lui est venue d'une source inattendue; l'odeur répugnante des cadavres humains en putréfaction! À quelques mètres seulement de l'endroit où il travaillait, il vit un nombre effroyable de corps empilés pêle-mêle dans la benne d'un camion: des hommes, des femmes et des enfants morts dans les chambres à gaz. On leur avait arraché les couronnes en or; on leur avait pris tout ce qu'ils possédaient — leurs bijoux — et même leurs vêtements. Au lieu de se demander: «Comment les nazis peuvent-ils être aussi ignobles, aussi destructeurs? Comment Dieu a-t-il pu créer quelque chose d'aussi abject? Pourquoi Dieu m'a-t-il fait cela?» Stanislaw Lec se posa une autre question: **«Comment puis-je me servir de cela pour m'évader?»** Il eut la réponse à l'instant.

Vers la fin de la journée, lorsque les prisonniers se mirent en route vers leurs quartiers, Lec se cacha derrière le camion. En un clin d'œil et sans être vu, il se débarrassa de ses vêtements et plongea nu dans la pile de cadavres entassés dans le camion. Il fit le mort et resta parfaitement immobile, même lorsque, plus tard, il fut presque écrasé par les autres corps qu'on jetait dans le camion.

L'odeur fétide de la chair en putréfaction et les restes rigides des corps humains l'entouraient de tous côtés. Il attendit très longtemps, espérant que personne ne remarquerait le seul corps vivant dans la pile de cadavres, souhaitant que tôt ou tard le camion démarrerait.

Après un certain temps, il entendit le moteur se mettre en marche. Il sentit le camion s'ébranler. À cet instant, il sentit une lueur d'espoir au milieu de tous ces morts. Plus tard, le camion s'immobilisa et déchargea son horrible cargaison — des douzaines de cadavres et un homme faisant le mort — dans une immense fosse commune à l'extérieur du camp. Lec resta dans la fosse pendant des heures, attendant que la nuit tombe. Lorsqu'il fut certain qu'il n'y avait plus personne, il réussit à s'extraire de la montagne de cadavres et parcourut nu les 70 kilomètres qui le séparaient de la liberté.

Qu'est-ce qui distingue Stanislaw Lec des innombrables personnes qui ont péri dans les camps de concentration? **Il y a bien sûr de nombreux facteurs, mais le plus important est qu'il s'est posé une question différente.** Il s'est posé cette question inlassablement, en espérant obtenir une réponse, et son cerveau a trouvé une solution qui lui a sauvé

la vie. Les questions qu'il s'est posées ce jour-là à Auschwitz lui ont fait prendre une décision éclair qui l'a amené à agir, changeant de ce fait sa destinée. Cependant, avant de trouver une réponse, de prendre des bonnes décisions et d'agir, il a dû se poser les bonnes *questions*.

Tout au long du présent ouvrage, vous avez appris comment nos croyances influencent nos décisions, les actes que nous posons, l'orientation que nous donnons à notre vie et, en fin de compte, notre destinée. Cependant, toutes ces influences sont un produit de nos pensées — c'est-à-dire de la façon dont notre cerveau *a évalué et créé un sens* tout au long de notre vie. Par conséquent, pour bien saisir comment nous créons notre réalité quotidienne, **nous devons répondre à la question suivante: «Comment pensons-nous en fait?»**

NOS QUESTIONS DÉTERMINENT NOS PENSÉES

Un jour, je pensais aux événements importants qui se sont passés dans ma vie et dans la vie de personnes que j'ai rencontrées sur mon chemin. J'avais connu tellement de gens, des gens qui avaient eu de la chance et d'autres qui n'en avaient pas eu, des gens qui avaient réussi et d'autres qui n'avaient essuyé que des échecs, que je voulais vraiment savoir ce qui avait permis à certaines personnes de réaliser de grandes choses, tandis que d'autres, venant du même milieu ou d'un milieu plus favorisé, avaient tout raté. Je me suis donc demandé: *Qu'est-ce qui fait la plus grande différence dans ma vie, dans ce que je deviens et vers quoi je me dirige?* Je vous ai déjà confié la réponse à laquelle je suis arrivé à ce jour. «**Ce ne sont pas les événements dans ma vie qui déterminent mes sentiments et mes actes, mais plutôt la façon dont j'interprète et évalue les expériences que je vis.**» La *signification* que je donne à un événement détermine les décisions que je prends, les *gestes* que je pose et, par conséquent, ma *destinée* ultime. Je me suis aussi demandé: «Comme dois-je m'y prendre pour faire une évaluation? En quoi une évaluation consiste-t-elle exactement?»

J'ai pensé: «Ne suis-je pas en train de faire une évaluation maintenant? J'essaie *d'évaluer* comment décrire ce qu'est une évaluation. Que suis-je en train de faire en ce moment?» Puis je me suis aperçu que je me posais une série de questions, qui étaient bien entendu:

- Comment dois-je m'y prendre pour faire une évaluation?
- En quoi une évaluation consiste-t-elle exactement?
- Ne suis-je pas en train de faire une évaluation maintenant?
- Que suis-je en train de faire en ce moment?

Puis je me suis dit: «Se pourrait-il qu'une évaluation ne soit rien d'autre qu'une série de questions?» Je n'ai pu m'empêcher de sourire en m'apercevant que je venais encore une fois de poser une question.

J'ai commencé à prendre conscience que penser n'était rien d'autre qu'un processus fait de questions et de réponses. Si vous pensez en lisant ces lignes: «cela est vrai» ou «cela n'est pas vrai», c'est que vous vous êtes posé la question, consciemment ou inconsciemment. Par ailleurs, si vous pensez: «je dois y réfléchir», ce que vous entendez par là est que vous devez considérer la chose pendant un moment. Or, en la considérant, vous vous posez une série de questions. En fait, nous devons reconnaître que nous passons notre temps à nous poser des questions et à y répondre. Cependant, pour améliorer la qualité de notre vie, nous devons modifier nos **questions habituelles.** Ces questions déterminent la perspective dans laquelle nous voyons la réalité et, de ce fait, notre façon de penser et de nous sentir.

Les personnes les plus douées pour poser des questions sont évidemment les enfants. De combien de questions nous bombardent-ils sans arrêt durant leurs jeunes années? Pourquoi croyez-vous qu'ils posent tant de questions? Est-ce uniquement pour nous rendre fous? Pas du tout. Ils procèdent constamment à des évaluations pour déterminer la signification des choses et ce qu'ils doivent faire. Ils se créent des neuro-associations qui les guideront à l'avenir. Ils sont en cours d'apprentissage, et pour apprendre, penser et faire de nouvelles connexions, ils doivent faire appel à des questions qu'ils se posent ou posent à d'autres.

Cet ouvrage et le travail de toute ma vie sont le fruit des nombreuses questions que je me suis posées afin de découvrir ce qui nous fait agir comme nous le faisons et comment nous pouvons parvenir à changer plus rapidement et plus facilement que jamais auparavant. Les questions sont la principale méthode par laquelle nous apprenons presque tout ce que nous savons. En fait, toute la méthode socratique n'est-elle pas fondée sur les questions que pose le maître pour diriger ses élèves, leur indiquer une perspective et les amener à formuler leurs propres réponses.

Lorsque j'ai pris conscience de la puissance extraordinaire des questions pour façonner nos pensées et pratiquement toutes nos réactions, je me suis mis à la recherche de questions. J'ai commencé à remarquer combien les questions étaient courantes dans notre culture. Il y a de nombreux jeux à base de questions, et même un livre contenant uniquement des questions destinées à faire réfléchir le lecteur sur sa vie et sur ses valeurs a figuré sur la liste des best-sellers. Les publicités à la

télévision et dans les magazines posent sans cesse des questions: «Que recherchez-vous? Ne voulez-vous pas ce qu'il y a de mieux?» etc. Pensez, par exemple, à la publicité télévisée pour les chaussures de sport Nike Air dans laquelle Spike Lee demande à Michael Jordan: «Est-ce que ce sont les chaussures?»

Je n'ai pas voulu connaître uniquement les questions que nous nous posions en tant que société, mais j'ai voulu savoir aussi celles qui font une différence dans la vie des gens. Je me suis renseigné auprès de gens que je rencontrais au cours de mes séminaires, à bord de l'avion ou dans des réunions; je me suis informé auprès de toutes sortes de gens, des P.-D.G. et des sans-abri, pour tenter de connaître les questions qui tissaient la trame de leur vie de tous les jours. Je me suis rendu compte que la principale différence entre les gens qui semblaient avoir réussi — à tous les égards — et ceux qui ne semblaient pas avoir connu beaucoup de succès était que **les premiers se posaient de meilleures questions et obtenaient ainsi de meilleures réponses.** Ces personnes se posaient des questions dynamisantes, des questions qui leur permettaient de déterminer exactement quoi faire dans toute situation donnée pour obtenir les résultats souhaités.

La qualité des questions détermine la qualité de la vie. Mettez-vous bien cette idée dans la tête, car elle est aussi importante que tout ce que vous apprendrez d'autre dans le présent ouvrage. Les entreprises prospèrent lorsque les décideurs qui contrôlent l'avenir de ces entreprises posent les bonnes questions sur les marchés, les stratégies ou les produits. Les relations de couple sont harmonieuses lorsque les deux partenaires posent les questions nécessaires pour éviter les conflits possibles et trouver des moyens de s'entraider au lieu de se déchirer. Les politiciens gagnent leurs élections lorsque les questions qu'ils soulèvent — explicitement ou implicitement — apportent des réponses pertinentes pour eux et pour la collectivité qu'ils représentent.

Aux premiers temps de l'automobile, des centaines de personnes ont essayé d'en construire, mais seul Henri Ford s'est demandé: «Comment pourrais-je en fabriquer en quantité?» Des millions de gens ont souffert sous le communisme, mais Lech Walesa s'est demandé: «Comment puis-je améliorer le niveau de vie de toutes les travailleuses et de tous les travailleurs?» **Les questions déclenchent un processus dont l'impact dépasse tout ce que nous pouvons imaginer. C'est en nous interrogeant sur nos restrictions que nous faisons tomber toutes les barrières, que ce soit en affaires, dans les relations de couple ou encore entre les pays. Je crois que tous les progrès de l'humanité sont précédés de nouvelles questions.**

LA PUISSANCE DES QUESTIONS

Certaines personnes voient les choses telles qu'elles sont et se disent «Pourquoi?». Je rêve de choses qui n'ont jamais été et je me dis: «Pourquoi pas?»

GEORGE BERNARD SHAW

Lorsque nous rencontrons une personne de grand talent ou une personne qui semble pouvoir relever tous les défis que la vie lui réserve, nous avons tendance à affirmer: «Elle a tellement de chance! Elle a tellement de talent. C'est sûrement de naissance!» En réalité, le cerveau humain a la faculté de fournir des réponses plus rapidement encore que l'ordinateur le plus perfectionné, même s'il s'agit d'un ordinateur qui effectue les calculs en gigasecondes (milliardièmes de seconde). Il faudrait deux immeubles de la taille du World Trade Center de New York pour emmagasiner toute la capacité de la mémoire de votre cerveau! Cette masse de matière grise d'un kilo et demi peut vous donner *instantanément* plus de force pour trouver des solutions et vivre des émotions enrichissantes que tout ce qu'on peut trouver dans le vaste arsenal technologique de l'homme.

Dans la mesure où le cerveau fonctionne comme un ordinateur cependant, il ne vous est d'aucune utilité si vous ne savez pas comment trouver et utiliser les données qui y sont emmagasinées. Je suis convaincu que vous connaissez quelqu'un (peut-être même êtes-vous dans ce cas) qui s'est procuré un ordinateur, mais ne l'a jamais utilisé faute d'avoir pu découvrir comment il fonctionnait. Pour avoir accès aux fichiers de données d'un ordinateur, vous devez savoir comment les trouver en vous servant de commandes particulières. De même, pour vous servir des données emmagasinées dans votre propre cerveau, vous devez vous servir des commandes que sont les questions.

Toujours la merveilleuse réponse qui pose une question encore plus merveilleuse.

E. E. CUMMINGS

Mon but ici est de bien vous faire comprendre que **les gens sont différents les uns des autres parce qu'ils se posent des questions différentes.** Certaines personnes se sentent constamment déprimées. Pourquoi?

Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, une part du problème vient de leur état d'esprit, qui limite leur force. Non seulement ces personnes ont-elles des mouvements trop restreints et une physiologie paralysante, mais elles se concentrent de plus sur des choses qui leur donnent l'impression d'être surmenées ou dépassées par la situation. Leurs schémas de perception et d'évaluation limitent sérieusement leur vie émotive. Ces personnes pourraient-elles changer instantanément la façon dont elles se sentent? Je parie qu'elles le pourraient, en modifiant leur perspective.

Mais quelle est donc la façon la plus rapide de changer de perspective? Il suffit de *se poser une nouvelle question.* Une personne risque d'être déprimée simplement parce qu'elle se pose régulièrement des questions qui la privent de pouvoir, des questions comme: «Qu'est-ce que ça donnerait? Pourquoi essayer puisque les choses ne marchent jamais de toute façon? Pourquoi faut-il toujours que cela m'arrive à moi?» **N'oubliez pas! Si vous demandez, vous recevrez. Si vous posez une question épouvantable, vous obtiendrez une réponse épouvantable. Votre ordinateur mental est toujours prêt à vous servir, quelle que soit la question que vous lui soumettiez, il vous fournira une réponse.** Si vous lui demandez: «Pourquoi est-ce que je n'arrive jamais à rien?» il vous le dira, même s'il doit inventer la réponse! Peut-être vous dira-t-il: «Parce que tu es trop idiot» ou «Parce que tu ne le mérites pas.»

Mais parlons plutôt de questions brillantes! Prenons mon ami W. Mitchell par exemple. Si vous avez lu *Pouvoir illimité,* vous connaissez déjà son histoire. Comment pensez-vous qu'il a pu survivre à ses brûlures sur les deux tiers du corps et continuer à aimer la vie? Comment pensez-vous que, quelques années plus tard, il a réussi à passer à travers un accident d'avion, perdre l'usage de ses jambes, accepter d'être confiné à un fauteuil roulant et trouver encore le moyen de contribuer à faire quelque chose pour les autres? *Il a appris à contrôler la perspective dans laquelle il voyait sa vie en se posant les bonnes questions.*

Lorsqu'il s'est retrouvé à l'hôpital, couvert de brûlures qui le rendaient méconnaissable et entouré de patients qui s'apitoyaient sur leur propre sort en se demandant pourquoi le malheur s'abattait sur eux, pourquoi la vie était si injuste et pourquoi ils devraient vivre infirmes, W. Mitchell s'est plutôt demandé: **«Comment puis-je me servir de cette expérience? À cause de cet accident, qu'est-ce que je pourrais faire pour les autres?»** Ce sont ces questions qui ont modifié sa destinée. Se demander: «Pourquoi moi?» produit rarement un résultat positif, tandis que se demander: «Comment puis-je me servir de cette expérience?» permet souvent à une personne de changer ses difficultés en une force qui l'amène à devenir meilleure et à rendre le monde

meilleur. W. Mitchell a pris conscience que sa peine, sa colère et ses frustrations ne changeraient pas sa vie. Au lieu de s'attarder sur ce qu'il n'avait pas, il s'est plutôt demandé: «Qu'est-ce qu'il me reste? Qui suis-je réellement? Ne suis-je qu'un corps ou suis-je plus que cela? De quoi suis-je capable maintenant, et plus capable que je l'étais auparavant?»

Après son accident d'avion, lorsqu'il était à l'hôpital, les membres inférieurs paralysés, il a rencontré une femme extrêmement séduisante, une infirmière qui s'appelait Annie. Malgré son visage marqué par les brûlures et son corps paralysé, il a eu l'audace de demander: «Comment pourrais-je obtenir un rendez-vous avec elle?» Ses camarades d'hôpital lui ont répondu: «Mais tu es fou! Tu rêves en couleur!» Pourtant, un an et demi plus tard, lui et Annie se fréquentaient et elle est maintenant sa femme. C'est cela toute la magie des questions dynamisantes: elles nous procurent des ressources irremplaçables, c'est-à-dire des réponses et des solutions.

Les questions déterminent tout ce que vous faites dans la vie, de vos aptitudes dans vos relations avec les autres à votre situation financière. Ainsi, par exemple, de nombreuses personnes refusent de s'engager dans une relation, simplement parce qu'elles se posent des questions qui font surgir un doute dans leur esprit: «Est-ce que je ne risque pas de rencontrer quelqu'un qui me plaira encore plus ou de m'engager trop tôt et de le regretter par la suite?» Quelles questions pessimistes! En vous posant de telles questions, vous ne faites qu'alimenter la crainte que le pré du voisin ne soit toujours plus vert et cela vous empêche de profiter de ce que vous avez déjà. Il y a même des gens qui détruisent la relation qu'ils finissent par établir en posant des questions encore plus dévastatrices: «Pourquoi me fais-tu *toujours* ça? Pourquoi ne m'apprécies-tu pas? Que dirais-tu si je partais tout de suite; tu crois que ça ne te ferait rien?» Comparez-les aux questions suivantes: «Comment ai-je pu avoir la chance de faire ma vie avec toi? Qu'est-ce qui me plaît le plus chez toi? Notre relation ne nous enrichira-t-elle pas énormément tous les deux?»

Pensez aux questions que vous avez l'habitude de vous poser au sujet de votre situation financière. Lorsqu'une personne ne se débrouille pas très bien sur le plan financier, c'est invariablement parce qu'elle s'arrange pour avoir toujours peur; et sa peur l'empêche d'investir ou de prendre sa situation financière en main. Elle se demande: «Quel nouveau gadget pourrais-je m'offrir aujourd'hui?» au lieu de se demander: «Quel plan dois-je suivre pour atteindre mes véritables objectifs financiers?» Les questions que vous vous posez déterminent la perspective dans laquelle vous voyez les choses; il en va de même de ce que vous pensez, de ce que vous ressentez et de ce que vous faites. Si vous voulez changer votre situation financière, vous devez vous fixer des objectifs plus élevés, modifier vos

croyances quant à ce que vous pouvez accomplir, et élaborer une meilleure stratégie. L'une des choses que j'ai remarquées en travaillant avec des personnes très riches est que celles-ci se posent des questions très différentes de celles des gens ordinaires; des questions qui vont souvent à l'encontre de la sagesse la plus élémentaire en matière de finances.

Il est impossible actuellement de nier que Donald Trump connaît des difficultés financières. Pendant presque dix ans, pourtant, il a véritablement été un pivot financier. Comment y est-il parvenu? De nombreux facteurs ont contribué à son ascension, mais celui sur lequel tous s'entendent est que lorsque la ville de New York s'est retrouvée au bord de la faillite vers le milieu des années soixante-dix et que tous les promoteurs immobiliers se sont mis à se poser des questions comme: «Comment allons-nous survivre si cette ville s'écroule?» Donald Trump ne s'est posé qu'une seule question: «Comment puis-je m'enrichir pendant que tout le monde a peur?» Non seulement cette question l'a-t-elle aidé à prendre bon nombre de ses décisions d'affaires mais, de toute évidence, elle lui a aussi permis d'accéder à une position dominante sur le plan économique.

Donald Trump ne s'est pas tenu là. Il s'est posé une autre question importante, une question qu'il est bon de se poser avant de faire des placements. Dès qu'il était convaincu qu'un projet offrait la possibilité d'énormes gains, il se demandait: «Quels sont les risques? Quelle est la pire situation qui puisse se produire et comment pourrais-je faire face à cette situation?» Il était persuadé que s'il savait comment faire face au pire scénario, il pouvait conclure cette affaire et tout s'arrangerait, même dans le pire des cas. S'il se posait vraiment des questions brillantes, que lui est-il donc arrivé?

Donald Trump a conçu des projets d'affaires que personne d'autre n'aurait envisagé pendant une période économique aussi difficile. Par exemple, il a fait l'acquisition d'un vieil immeuble de New York pour le transformer en hôtel, le Grand Hyatt (sa première grande réussite financière). Lorsque le vent a tourné, il a fait beaucoup d'argent. Il a cependant connu par la suite de graves ennuis financiers. Pourquoi? D'aucuns disent qu'il a modifié la perspective dans laquelle il faisait ses placements. Il s'est mis à se demander: «Qu'est-ce que j'aurais envie de posséder?» plutôt que: «Quelle est l'affaire la plus rentable?» Pis encore, certains soutiennent qu'il s'est cru invincible et a cessé de se poser des questions sur les «risques». Ce simple changement dans sa méthode d'évaluation — dans les questions qu'il se posait — lui a peut-être coûté une bonne part de sa fortune. **N'oubliez pas que ce ne sont pas uniquement les questions que vous vous posez, mais aussi les questions que vous omettez de vous poser qui façonnent votre avenir.**

En cherchant à connaître les croyances et les stratégies fondamentales des grands esprits de notre époque, j'ai appris quelque chose de très important: **une évaluation supérieure crée une vie supérieure.** Nous avons *tous* la capacité d'estimer notre vie à un niveau qui produit des résultats remarquables. À quoi pensez-vous lorsque vous entendez le mot «génie»? Si vous êtes comme moi, la première chose qui vous vient à l'esprit est une image d'Albert Einstein. Mais comment Einstein, qui a commencé par échouer au baccalauréat, a-t-il pu se hisser au rang des grands penseurs? C'est assurément parce qu'il s'est posé des questions extrêmement bien formulées.

Lorsque Einstein a commencé à explorer l'idée de la relativité du temps et de l'espace, il s'est demandé: «Se pourrait-il que les choses qui semblent simultanées ne le soient pas?» Par exemple, si quelqu'un se trouve à quelques kilomètres d'un bang supersonique, l'entend-il au moment précis où ce bang se produit? Einstein a conclu que ce n'était pas le cas, que ce que la personne entendait ne se produisait pas *réellement* à ce moment-là, mais quelques instants plus tôt. Dans la vie de tous les jours, a-t-il pensé, le temps est relatif et dépend de la façon dont on s'occupe l'esprit. Einstein a dit un jour: «Si un homme passe une heure en compagnie d'une femme charmante, il a l'impression qu'il ne s'est écoulé qu'une minute. S'il reste assis pendant une minute sur le dessus d'un poêle qui chauffe, cette minute lui semble plus longue qu'une heure complète. Voilà la relativité.» Il s'est mis à poser d'autres hypothèses dans le domaine de la physique et, prenant pour hypothèse que la vitesse de la lumière est fixe, il s'est demandé: «Qu'en serait-il si on pouvait mettre la lumière à bord d'une fusée? Sa vitesse augmenterait-elle?» En ce posant des questions fascinantes, Einstein a formulé sa célèbre théorie sur la relativité.

Ce qui importe avant tout est de ne pas cesser de s'interroger. La curiosité a sa raison d'être. On ne peut s'empêcher d'éprouver un sentiment d'effroi mêlé d'admiration lorsqu'on réfléchit aux mystères de l'éternité, de la vie et de la merveilleuse structure de la réalité. Il suffit d'essayer d'en comprendre un peu plus tous les jours. Il ne faut jamais perdre une sainte curiosité.

ALBERT EINSTEIN

Einstein a pu établir de fortes distinctions grâce à une série de questions. Il s'agissait peut-être de questions simples, mais elles étaient aussi très efficaces. Quelle force pouvez-vous vous donner grâce à

des questions aussi simples mais aussi efficaces? Les questions sont indéniablement un outil merveilleux qui permet au génie de notre esprit de combler nos désirs; elles sont ce qui réveille les immenses aptitudes qui sommeillent en nous. Elles nous permettent de réaliser nos désirs lorsque nous savons les énoncer spécifiquement et clairement. **La qualité de notre vie dépend de la qualité des questions que nous nous posons.** N'oubliez pas, votre cerveau est un bon génie qui vous donnera tout ce que vous lui demandez. Par conséquent, faites très attention à ce que vous demandez, car vous l'obtiendrez.

Si notre esprit a autant de pouvoir, pourquoi n'y a-t-il pas plus de gens «heureux, sains, riches et sages»? En fait, pourquoi y a-t-il tant de gens frustrés qui ont l'impression que leur situation est sans issue? C'est simplement parce qu'en plus de ne pas éprouver la sensation de certitude qui leur permettrait de trouver les bonnes réponses, la plupart des gens ne parviennent pas à se poser consciemment des questions dynamisantes. Ils passent outre à ce processus primordial sans se rendre compte que leur manque de conviction les prive de l'immense pouvoir qui sommeille en eux.

Prenons l'exemple classique de la personne qui veut perdre du poids, mais qui n'arrive pas à atteindre ce but. Ce n'est pas parce qu'elle en est incapable, c'est simplement parce que sa stratégie pour évaluer ce qu'elle doit manger n'est pas efficace. Elle se pose des questions telles que: «Qu'est-ce qui me remplirait le plus l'estomac?» «Quel aliment riche et sucré pourrais-je continuer à manger?» Bien entendu, ces questions l'amènent à choisir des aliments qui contiennent beaucoup de gras et de sucre, et à perpétuer son malheur. Qu'en serait-il si elle se demandait: «Qu'est-ce que je pourrais manger qui soit réellement nourrissant?» «Qu'est-ce que je pourrais manger de léger pour me donner de l'énergie?» «Cet aliment risque-t-il de m'encombrer l'estomac au lieu de le nettoyer?» Mieux encore, cette personne pourrait se demander: «Si je mange ceci, qu'est-ce qu'il faudra que je sacrifie pour quand même atteindre mon but?» «Quel prix faudra-t-il que je paie si je ne mets pas un terme à mes excès de nourriture?» Si vous vous posez des questions de ce genre, vous associerez douleur et excès de nourriture, ce qui vous fera changer de comportement en un instant. Pour mener une vie plus heureuse, vous devez changer vos questions habituelles. N'oubliez pas que les schémas de vos questions feront naître en vous des sensations d'exaspération ou de plaisir, d'indignation ou d'inspiration, de détresse ou de bonheur. En vous posant des questions qui vous enthousiasment, vous vous mettrez sur la voie de la réussite et de l'excellence.

POURQUOI LES QUESTIONS SONT-ELLES SI EFFICACES?

Les questions remplissent trois fonctions spécifiques:

1. Les questions modifient instantanément notre perspective et, par conséquent, la façon dont nous nous sentons. Si vous vous posez constamment des questions telles que: «Pourquoi suis-je si déprimé?» ou «Pourquoi est-ce que personne ne m'aime?» vous chercherez et trouverez des points d'ancrange sur lesquels vous concentrer afin d'appuyer votre conviction que vous avez toutes les raisons du monde de vous sentir déprimé et mal aimé. Et vous resterez dans un état d'esprit sans recours. Si vous vous demandez plutôt: «Comment puis-je modifier mon état d'esprit pour me sentir heureux et digne d'affection et d'amour?» vous vous concentrerez sur des solutions. Votre cerveau commencera peut-être par vous dire: «il n'y a rien à faire», mais si vous persévérez comme Stanislaw Lec ou W. Mitchell, si vous éprouvez une sensation de certitude et que vous conservez des attentes malgré tout, vous finirez par trouver les réponses qu'il vous faut et que vous méritez. Vous découvrirez de véritables raisons de mieux vous sentir et, en vous concentrant sur elles, votre état psychologique et émotionnel se modifiera comme par magie.

Il y a une différence très marquée entre une affirmation et une question. Si vous vous répétez plusieurs fois: «Je suis heureux», vous ne parviendrez à vous sentir heureux que si vous y mettez suffisamment d'intensité émotionnelle et que vous changez votre physiologie, ce qui modifiera votre état d'esprit. En réalité toutefois, vous pouvez faire de telles affirmations toute la journée sans vraiment changer la façon dont vous vous sentez. Ce sont les questions qui modifieront réellement les sensations que l'on éprouve: «Qu'est-ce qui me rend heureux en ce moment? Qu'est-ce qui ferait mon bonheur si je voulais me sentir heureux? Quelles sensations cela me donnerait-il?» Si vous vous posez constamment des questions de ce genre, vous trouverez des points d'ancrage qui vous amèneront à vous concentrer sur les raisons pour lesquelles vous pouvez vous sentir heureux. Vous éprouverez la certitude d'être heureux.

Au lieu de seulement vous «remonter», les questions vous fournissent de véritables raisons de *sentir* des émotions. **Vous et moi pouvons changer instantanément la façon dont nous nous sentons en changeant simplement notre perspective.** Peu de gens se rendent vraiment compte du pouvoir que procure une bonne gestion de la mémoire. N'avez-vous pas vécu des moments privilégiés qui vous font vous sentir merveilleusement bien en un instant lorsque vous les évoquez et les remémorez? Peut-être était-ce la naissance d'un enfant, votre mariage ou votre premier

rendez-vous amoureux? Ce sont les questions qui vous guident vers ces moments. Si vous vous posez des questions comme: «Quels sont mes plus beaux souvenirs?» ou «Qu'est-ce qu'il y a de plus merveilleux dans ma vie?» et que vous y réfléchissez vraiment, il vous viendra à l'esprit des événements qui vous mettront dans un état psychologique et émotionnel absolument fabuleux. Dans cet état d'esprit, non seulement vous sentirez-vous mieux, mais vous pourrez apporter davantage aux gens qui vous entourent.

Comme vous l'avez sans doute deviné, le problème, c'est que la plupart d'entre nous fonctionnent sur pilote automatique. En omettant de contrôler consciemment les questions habituelles que nous nous posons, nous restreignons sérieusement la gamme des émotions que nous pouvons éprouver et, de ce fait, notre capacité d'utiliser les ressources à notre portée. La solution? Comme nous l'avons vu au chapitre 6, la première étape consiste à déterminer ce que vous voulez et à identifier l'ancien schéma qui limite votre vie. Munissez-vous d'un levier: demandez-vous: «Si je ne change pas cela, quel sera le prix que je devrai payer? Qu'est-ce que ceci me coûtera à long terme?» et «Comment ma vie va-t-elle être changée si je fais cela maintenant?» Brisez le schéma (si vous avez déjà souffert, puis vous vous êtes dissocié de la douleur et ne l'avez plus sentie, vous savez combien cela est efficace); créez un nouveau schéma dynamisant, un schéma qui vous amène à vous poser les bonnes questions; puis conditionnez-vous en vous posant sans cesse ces questions jusqu'à ce qu'elles deviennent des automatismes.

UNE ACTIVITÉ DYNAMISANTE

Je crois que j'ai réussi à surmonter les moments les plus difficiles de ma vie parce que j'ai appris à me poser des questions dynamisantes dans les moments décisifs. Je n'oublierai jamais le jour où j'ai découvert un ancien associé qui présentait un séminaire et prétendait être l'auteur de matériel que j'avais mis au point. Sur le coup, j'ai eu envie de me poser des questions comme «Comment ose-t-il? Comment peut-il avoir l'audace de faire cela?» mais je me suis vite rendu compte que me poser des questions auxquelles il est impossible de répondre ne servirait qu'à me mettre en furie et à me laisser prendre dans un engrenage duquel il n'y aurait plus moyen de sortir. Cet homme faisait sa petite affaire; j'ai conclu que je devrais simplement laisser mes avocats appliquer le principe de la douleur et du plaisir pour le remettre sur le droit chemin. Pourquoi devrais-je me laisser emporter par la colère? J'ai décidé de passer outre et de profiter de la vie, mais tant que je me suis posé la question: «Comment a-t-il pu me faire cela?» j'ai continué à retomber dans un état d'esprit négatif. Pour

revenir rapidement à un état plus dynamisant, je savais que je devais me poser toute une série de nouvelles questions. Je me suis donc demandé: «Qu'est-ce que je respecte chez cette personne?» Sur le moment, la seule réponse qui m'est venue à l'esprit est «Rien!» mais je me suis aussitôt demandé: «Qu'est-ce que je pourrais respecter chez cet homme si je le voulais bien?» et j'ai trouvé une réponse. Je me suis dit qu'il fallait que j'admette qu'il ne restait pas là à ne rien faire, qu'au moins il se servait de ce que je lui avais enseigné. Cela m'a fait rire et a modifié le schéma de mes pensées, de sorte que j'ai pu passer à un autre état d'esprit, réévaluer mes choix et me sentir bien.

J'ai découvert que l'un des moyens dont je peux me servir pour améliorer la qualité de ma vie consiste à **poser les mêmes questions que posent les personnes que je respecte vraiment.** Si vous connaissez une personne véritablement heureuse, je puis vous assurer qu'il y a une raison à son bonheur. Cette personne se concentre constamment sur des choses qui la rendent heureuse, c'est-à-dire qu'elle se pose des questions sur le bonheur. Découvrez quelles sont les questions qu'elle se pose, utilisez-les et vous commencerez à vous sentir plus heureux.

En revanche, il y a des questions qu'il ne vaut même pas la peine de considérer. Walt Disney, par exemple, refusait de se poser des questions sur les chances de succès de ses projets. Cela ne signifie pas pour autant que le créateur d'un monde merveilleux a omis de se poser des questions dynamisantes. Mon grand-père, Charles Shows, qui travaillait comme scénariste chez Disney, m'a raconté que chaque fois qu'un nouveau projet ou un nouveau scénario était amorcé, Disney avait un moyen bien à lui d'amener ses collaborateurs à lui communiquer leurs idées. Il choisissait un mur sur lequel présenter le projet, le scénario ou l'idée, puis il demandait à tous ses employés de passer devant ce mur et de noter leur propre réponse à la question suivante: «Comment pouvons-nous améliorer cela?» Tout le monde y allait de sa solution, jusqu'à ce que le mur tout entier soit couvert de suggestions. Puis Disney lisait les réponses de tout le monde. En agissant ainsi, il pouvait profiter de l'aide de chacun de ses employés et présenter des résultats proportionnels à la qualité de ce que tous lui avaient apporté.

Les réponses que nous recevons dépendent des questions que nous sommes prêts à poser. Ainsi, si vous vous sentez vraiment en colère et que quelqu'un dit: «Qu'est-ce que cela a de merveilleux?» vous n'aurez peut-être pas envie de répondre. Cependant, si vous tenez réellement le savoir en très haute estime, vous voudrez sans doute répondre à vos propres questions et vous demander par exemple «Quelle leçon puis-je tirer de cette expérience? Comment puis-je me servir de cette expérience?» Votre désir de faire de nouvelles découvertes vous amènera à prendre le temps de

répondre à vos questions. En y répondant, vous changerez votre perspective, vous verrez les choses différemment et vous modifierez ainsi votre état d'esprit et les résultats que vous obtenez.

Posez-vous tout de suite des questions dynamisantes. **Quelles sont les choses qui vous rendent vraiment heureux dans la vie? Qu'est-ce que votre vie a de vraiment merveilleux maintenant? De quoi êtes-vous reconnaissant?** Prenez quelques instants pour réfléchir à vos réponses et constatez le plaisir que vous procure la découverte que vous avez des raisons légitimes de bien vous sentir en ce moment.

2. Les questions modifient ce que nous supprimons. Les êtres humains sont merveilleusement efficaces pour supprimer ce qu'ils veulent. Vous et moi sommes exposés à de nombreuses choses sur lesquelles nous pouvons nous concentrer à tout moment, des choses comme notre circulation sanguine ou le vent qui souffle. Cependant, nous ne pouvons consciemment nous concentrer que sur un faible nombre de choses à la fois. Si notre *inconscient* peut faire toutes sortes de choses, notre esprit conscient est limité quant au nombre de choses sur lesquelles il peut se concentrer en même temps. Par conséquent, notre cerveau perd beaucoup de temps à classer par ordre de priorité ce qui doit retenir notre attention et ce que nous devons «supprimer».

Si vous vous sentez vraiment triste, il n'y a qu'une raison qui explique votre tristesse: *vous supprimez toutes les raisons de vous sentir bien.* En revanche, si vous vous sentez bien, c'est parce que vous supprimez toutes les mauvaises choses sur lesquelles vous pourriez vous concentrer. Lorsque vous posez une question à quelqu'un, vous modifiez ce sur quoi cette personne se concentre et ce qu'elle supprime. Supposons par exemple que quelqu'un vous demande: «Est-ce que ce projet vous frustre autant que moi?» Même si vous n'éprouviez aucune frustration auparavant, vous allez sans doute vous concentrer sur des choses que vous aviez supprimées et vous finirez par ressentir vous aussi des sensations de frustration. Si quelqu'un vous demande: «Qu'est-ce que vous détestez le plus dans votre vie?» il se peut que vous soyez contraint de répondre, peu importe qu'il s'agisse d'une question ridicule. Si vous ne répondez pas consciemment à cette question, celle-ci continuera sans doute à vous occuper l'esprit inconsciemment.

Au contraire, si quelqu'un vous demande: «Qu'est-ce que vous aimez le plus dans votre vie?» et que vous vous mettez à vous concentrer sur la réponse, votre état d'esprit s'améliorera sans doute immédiatement. De même, si quelqu'un vous dit: «Vous savez, ce projet est vraiment formidable. Avez-vous songé à l'impact que nous aurons grâce à lui?» ce projet qui vous semblait laborieux deviendra peut-être pour vous une

source d'inspiration. **Les questions sont les rayons laser de la conscience humaine. Elles concentrent notre attention et déterminent ce que nous ressentons et ce que nous faisons.** Arrêtez-vous un instant pour jeter un coup d'œil autour de vous et pour vous poser la question suivante: «Qu'y a-t-il de brun dans cette pièce?» Regardez autour de vous et notez tout ce qui est brun. Ramenez ensuite vos yeux sur cette page-ci. Bloquez votre vision périphérique et demandez-vous maintenant ce qu'il y a de vert dans la pièce. Si vous vous trouvez dans une pièce que vous connaissez bien, vous y parviendrez sans doute assez aisément; si vous vous trouvez dans une pièce qui vous est peu familière cependant, il est fort possible que vous vous souveniez mieux de tout ce qui est brun. Jetez maintenant un coup d'œil dans la pièce et notez tout ce qui est vert. Voyez-vous plus de vert cette fois-ci? Si vous vous trouvez dans une pièce que vous ne connaissez pas bien, je suis sûr que vous avez répondu par l'affirmative. Que pouvons-nous conclure de tout cela? Nous trouvons toujours ce que nous cherchons!

Par conséquent, si vous êtes en colère, voici l'une des meilleures questions que vous puissiez vous poser: «Quelle leçon puis-je tirer de cette situation pour m'assurer qu'elle ne se reproduise plus jamais?» C'est là une question de grande importance, car elle vous incitera à trouver les moyens qui vous permettront d'éviter de vous retrouver dans une situation douloureuse à l'avenir. Tant que vous ne vous poserez pas cette question, vous effacez l'éventualité que ce problème devienne un jour une occasion à saisir.

LE POUVOIR DES PRÉSUPPOSITIONS

Les questions ont le pouvoir de modifier nos croyances et, de ce fait, ce que nous considérons possible ou impossible. Comme nous l'avons vu au chapitre 4, nous poser des questions profondes peut affaiblir les points d'ancrage des croyances qui nous privent de pouvoir et nous permettre de les remplacer par des croyances dynamisantes. Cependant, savez-vous que les mots particuliers que nous choisissons et même l'ordre dans lequel nous utilisons ces mots pour formuler une question peuvent nous amener à ne pas même considérer certaines choses tout en tenant d'autres points pour acquis? C'est ce qui s'appelle le pouvoir des **présuppositions** et il est primordial que vous en preniez conscience.

Les présuppositions nous programment à accepter des choses qui ne sont pas nécessairement vraies. Les gens peuvent s'en servir sur nous tout comme nous pouvons nous en servir nous-mêmes inconsciemment. Si, par exemple, vous vous posez une question comme: «Pourquoi est-ce que je

sabote toujours tout?» lorsque vous êtes déçu de la tournure des événements, vous vous dirigez vers de nouveaux échecs et mettez tout en branle pour que vos prophéties se réalisent. Pourquoi? Parce que, comme nous l'avons expliqué plus tôt, votre cerveau très obéissant trouve toujours une réponse à vos questions. Vous tiendrez pour acquis que vous avez saboté quelque chose parce que vous vous concentrez sur la raison pour laquelle vous le faites, sans vous demander si vous le faites ou non.

Pour illustrer cela, prenons les élections présidentielles de 1988 aux États-Unis. Dès que George Bush avait annoncé qu'il avait choisi Dan Quayle comme candidat à la vice-présidence, une chaîne de télévision a mené un sondage à l'échelle nationale. On demandait aux gens de composer un numéro sans frais pour faire connaître leur réponse à la question suivante: «Déplorez-vous le fait que Dan Quayle se soit servi de l'influence de sa famille pour être accepté dans la Garde nationale et éviter ainsi d'être envoyé au Viêt-nam?» Bien entendu, la présupposition évidente est que Dan Quayle s'était effectivement servi de l'influence de sa famille pour profiter d'un avantage injuste: ce qui n'avait jamais été prouvé. Malgré cela, les gens ont répondu à la question comme s'il s'agissait d'un fait établi. Ils ne l'ont jamais *remis en question*, mais l'ont simplement accepté automatiquement. Pis encore, de nombreuses personnes ont téléphoné pour dire que ce fait les dérangeait énormément. Pourtant, cela n'a jamais été démontré! Malheureusement, ce genre de choses se produit beaucoup trop souvent; nous en sommes constamment coupables envers nous-mêmes et envers les autres. C'est pourquoi vous devez apprendre à ne pas vous faire prendre au piège de prendre pour vraies vos propres présuppositions ou celles d'autres personnes et de les laisser vous priver de pouvoir. Trouvez des points d'ancrage pour soutenir des croyances dynamisantes.

3. Les questions modifient les ressources mises à notre disposition. Il y a cinq ans environ, j'ai connu des moments très difficiles: en entrant chez moi après une rude journée sur la route, j'ai découvert que l'un de mes associés avait détourné 250 000 dollars et avait laissé mon entreprise s'endetter de 758 000 dollars. J'en étais arrivé là à cause des questions que je n'avais pas posées lorsque j'avais embauché cette personne; et maintenant, mon avenir dépendait des nouvelles questions que je me poserais. Tous mes conseillers m'ont avisé qu'il ne me restait qu'un seul choix: déclarer faillite.

Ils se sont tout de suite posé des questions comme: «Que devrions-nous vendre en premier? Qui mettra les employés au courant?» J'ai refusé de m'avouer vaincu. J'ai décidé que peu importe ce qu'il faudrait que je fasse, *je trouverais le moyen* de conserver mon entreprise. Aujourd'hui, je suis encore en affaires non pas à cause des précieux

conseils de mes collaborateurs, mais parce que je me suis posé une meilleure question: «**Comment puis-je renverser la situation?**»

Puis, je me suis posé une question qui m'a donné encore plus d'inspiration: «Comment puis-je faire évoluer mon entreprise, la faire passer à un autre niveau et faire en sorte qu'elle ait encore plus d'influence que jamais?» Je savais que si je posais une meilleure question, je trouverais une meilleure réponse.

Je n'ai pas obtenu tout de suite la réponse que je voulais. Pour commencer, la réponse était: «Il n'existe pas de moyen de renverser la situation», mais j'ai continué à m'interroger avec beaucoup de force et d'espoir. Puis j'ai élargi ma question, qui est devenue: «Comment puis-je donner plus de valeur à mon entreprise et aider un plus grand nombre de gens même pendant mon sommeil? Comment puis-je atteindre les gens d'une manière qui ne soit pas limitée par ma présence physique?» C'est grâce à ces questions que l'idée de franchisage m'est venue: un plus grand nombre de personnes pourraient me représenter partout aux États-Unis. Un an plus tard, ces questions ont fait naître dans mon esprit l'idée d'une émission de télévision.

Depuis cette époque, nous avons produit et distribué plus de sept millions d'enregistrements vidéo partout dans le monde. En posant une question avec beaucoup d'intensité, j'ai obtenu une réponse qui m'a aidé à développer dans tous les pays du monde des relations avec des gens. Sans cela, il m'aurait été impossible de les rencontrer, de les connaître et de les toucher de quelque façon que ce soit.

Dans le domaine des affaires en particulier, les questions nous ouvrent de tout nouveaux mondes et nous donnent accès à des ressources que nous n'aurions pas soupçonnées autrement. Donald Petersen, président à la retraite de la Ford Motor Company, était célèbre pour les questions qu'il répétait inlassablement: «Qu'en pensez-vous? Comment est-il possible d'améliorer votre travail?» Un jour, Donald Petersen a posé une question qui a indubitablement mis la société Ford sur la voie du succès. Il a demandé au concepteur Jack Telnack: «Aimez-vous les voitures que vous dessinez?» Celui-ci lui a répondu: «En fait, pas du tout!» Il lui a alors posé une question primordiale: «Pourquoi ne faites-vous pas fi de la direction et ne dessinez-vous pas la voiture que vous aimeriez avoir?»

Le concepteur a pris le président au mot et a dessiné la Ford Thunderbird 1983, une voiture qui a inspiré les modèles suivants, la Taurus et la Sable. En 1987, sous la direction de Donald Petersen, grand maître des questions, Ford surpassait General Motors Co du point de vue de la rentabilité et, aujourd'hui, la Ford Taurus est considérée comme l'une des meilleures voitures sur le marché.

Donald Petersen est l'exemple parfait de la personne qui a véritablement utilisé toute la puissance des questions. En posant une seule question, il a modifié complètement la destinée de la Ford Motor Co. **Vous et moi possédons le même pouvoir et pouvons en profiter à tout moment de notre vie. Les questions que nous nous posons peuvent façonner non seulement notre perception de nous-mêmes, mais aussi ce que nous pouvons faire et ce que nous sommes prêts à accomplir pour réaliser nos rêves.** Apprendre à contrôler consciemment les questions que vous vous posez vous aidera plus que toute autre chose à vous épanouir pleinement et à réaliser vos rêves. Sachez que, très souvent, nos ressources ne sont limitées que par les questions que nous nous posons.

L'une des principales choses qu'il ne faut pas oublier cependant est que nos croyances influencent les questions dont nous voulons bien tenir compte. Bon nombre de gens ne se seraient jamais posé la question «Comment puis-je renverser la situation?» tout simplement parce que leur entourage leur aurait dit que c'était impossible. Cela leur aurait semblé une perte de temps et d'énergie. Prenez soin de ne pas vous poser des questions qui vous limitent, car vous n'obtiendrez que des réponses qui vous limitent. Dites-vous que la seule chose qui limite vos questions est votre croyance quant à ce qui est possible. En fait, ce qui a façonné à la fois ma destinée personnelle et ma destinée professionnelle est la croyance que si je continue à poser des questions, j'obtiendrai des réponses. Dites-vous qu'il suffit d'imaginer de meilleures questions pour obtenir de meilleures réponses. En fait, je considère que la vie est un jeu qui cache toutes les réponses: pour les découvrir il suffit de trouver les questions.

LES QUESTIONS QUI APPORTENT DES SOLUTIONS

Dans la vie, l'élément essentiel est de développer un schéma de questions dynamisantes. Vous et moi savons que peu importe ce que nous faisons dans la vie, il y a toujours des instants où nous sommes confrontés à des «problèmes», c'est-à-dire à des obstacles qui entravent notre développement personnel ou professionnel. Peu importe où nous en sommes, nous devons tous passer des épreuves.

Ainsi, il ne s'agit pas de nous demander si nous aurons des problèmes, mais de nous interroger sur la façon de nous y prendre pour les régler. Nous avons tous besoin de solutions systématiques pour relever les défis auxquels nous sommes confrontés. Lorsque j'ai pris conscience de la puissance des questions pour modifier instantanément mon état d'esprit et avoir accès à de nouvelles ressources et de nouvelles solutions, je me suis mis à interviewer

des gens et à leur demander comment ils s'y prenaient pour régler leurs problèmes. C'est ainsi que j'ai découvert qu'il y a des questions qui reviennent régulièrement. En fait, il y a cinq questions que j'utilise pour régler tous les types de problèmes auxquels je me heurte, et je puis vous assurer que ces questions ont véritablement changé la qualité de ma vie. Si vous décidez de vous en servir, elles auront sans doute le même effet dans votre vie. Les voici:

Les questions qui apportent des solutions

1. Qu'est-ce que ce problème a de formidable?
2. Qu'est-ce qui n'est pas encore parfait?
3. Que suis-je prêt à faire pour obtenir ce que je veux?
4. Que suis-je prêt à ne plus faire pour obtenir ce que je veux?
5. Comment puis-je prendre plaisir à faire ce qu'il faut pour obtenir ce que je veux?

Je n'oublierai jamais l'une des premières fois que je me suis servi de ces questions pour me mettre dans un état dynamisant. Au cours d'une période de cent vingt jours, j'en avais passé presque cent sur la route. J'étais complètement épuisé. En rentrant chez moi, une pile de messages urgents m'attendait, venant surtout de dirigeants de mes diverses sociétés et à qui je devais répondre, et plus de cent messages téléphoniques de personnes à qui je devais téléphoner personnellement. Il ne s'agissait pas de gens qui voulaient me rendre visite, mais d'amis intimes, d'associés et de membres de ma famille. J'étais découragé! J'ai commencé à me poser des questions absolument paralysantes: «Comment se fait-il que je manque toujours de temps? Pourquoi est-ce qu'ils ne me fichent pas la paix? Ne comprennent-ils pas que je ne suis pas une machine? Pourquoi est-ce qu'on ne m'accorde jamais le moindre répit?» Vous n'avez sans doute aucun mal à imaginer dans quel état émotionnel je me trouvais!

Heureusement, j'ai soudain pris conscience de ce que je faisais. J'ai modifié le schéma de mes pensées en me rendant compte que me fâcher encore davantage ne ferait qu'empirer les choses. Mon état émotionnel pitoyable me poussait à poser les mauvaises questions. Il fallait que je modifie mon état psychologique et émotionnel en me posant de meilleures questions. J'ai pris ma liste de questions qui apportent des solutions et j'ai procédé comme suit:

1. Qu'est-ce que ce problème a de formidable? Comme tant d'autres fois, ma première réponse a été: «Absolument rien!» Puis j'ai réfléchi un instant et je me suis aperçu que, à peine huit ans plus tôt j'aurais donné n'importe quoi pour avoir une vingtaine d'associés et d'amis qui voudraient me rendre visite, sans parler de la centaine de célébrités qui me laisseraient des messages. Je me suis mis à rire et cela a modifié le schéma de mes pensées. J'ai ressenti de la reconnaissance en pensant que tant de personnes que je respectais et aimais voulaient passer des moments avec moi.

2. Qu'est-ce qui n'est pas encore parfait? Mon emploi du temps avait besoin d'être remanié de fonds en comble. J'avais l'impression de ne plus avoir une minute à moi, que ma vie était déséquilibrée. Notez la présupposition contenue dans cette question: «Qu'est-ce qui n'est pas encore parfait?» laisse clairement entendre que les choses *seront* parfaites. En vous posant cette question, non seulement obtiendrez-vous de nouvelles réponses, mais vous vous sentirez rassuré.

3. Que suis-je prêt à faire pour obtenir ce que je veux? J'ai alors décidé que j'étais prêt à prendre les mesures voulues pour mieux équilibrer ma vie et mon emploi du temps, maîtriser les événements et apprendre à dire non. Je me suis rendu compte qu'il fallait aussi que j'embauche un nouveau p.-d.g. pour diriger l'une de mes entreprises, quelqu'un qui pourrait s'acquitter d'une partie de ma charge de travail. J'aurais ainsi plus de temps à moi et plus de temps à accorder à ma famille.

4. Que suis-je prêt à ne plus faire pour obtenir ce que je veux? Je savais que je ne pouvais plus me plaindre que c'était trop injuste ou qu'on abusait de moi. Je savais que les gens essayaient en fait de m'appuyer.

5. Comment puis-je prendre plaisir à faire ce qu'il faut pour obtenir ce que je veux? Lorsque je me suis posé cette question très importante, j'ai réfléchi à la façon dont je devais agir pour prendre plaisir à faire les 100 appels téléphoniques qui m'attendaient. Assis à mon bureau, je ne me sentais pas très inspiré. Puis, une idée m'est venue: je n'avais pas profité de mon «Jacuzzi» depuis six mois! J'ai passé mon maillot de bain et, muni de mon micro-ordinateur et de mon téléphone sans fil, j'ai filé vers le jardin. J'ai établi mes quartiers généraux au milieu de mon Jacuzzi. J'ai téléphoné à des associés à New York, avec qui j'ai plaisanté: «Fait-il vraiment si froid à New York! Ah! Vous savez, les temps sont durs en Californie. Me voilà dans mon Jacuzzi!» Nous avons ri et j'ai réussi à faire mes coups de téléphone comme si c'était un jeu. (Lorsque je suis sorti du «Jacuzzi» après avoir fait tous mes appels, j'avais l'air d'un vieillard de 400 ans tellement j'étais ratatiné!)

Le Jacuzzi est toujours dans le jardin derrière la maison. Il a fallu que je me pose la bonne question pour m'apercevoir que c'était une ressource précieuse. En jetant régulièrement un coup d'œil sur cette liste de cinq questions, vous développerez un schéma qui modifiera instantanément votre perspective et qui vous donnera accès aux ressources dont vous avez besoin.

Celui qui ne peut demander ne peut vivre.

VIEUX PROVERBE

Nous nous posons des questions dès que nous nous réveillons le matin. Que vous demandez-vous lorsque vous entendez sonner votre réveille-matin? Est-ce: «Pourquoi faut-il que je me lève maintenant?» «Pourquoi les nuits sont-elles si courtes?» ou «Et si je m'accordais encore 10 petites minutes?» En passant sous la douche, vous demandez-vous: «Pourquoi faut-il que j'aille travailler?» «La circulation sera-t-elle pire que d'habitude?» «Qu'est-ce qui me tombera sur la tête aujourd'hui?» Maintenant, réfléchissez un moment? Que se passerait-il si tous les matins vous vous posiez consciemment des questions dynamisantes qui vous mettent dans un état d'esprit dans lequel vous vous sentez heureux, enthousiaste et reconnaissant? Ne croyez-vous pas que cet état d'esprit influencerait le genre de journée que vous auriez? Bien sûr, il influencerait absolument tout ce que vous éprouvez!

En prenant conscience de cela, j'ai décidé que j'avais besoin d'un «rituel de réussite», puis j'ai mis au point une série de questions que je me pose tous les matins. Le grand avantage de se poser des questions le matin est qu'on peut le faire sous la douche, pendant qu'on se rase ou se sèche les cheveux, etc. Comme vous vous posez des questions de toute façon, pourquoi ne pas vous posez les bonnes? J'ai découvert qu'il faut cultiver certaines émotions pour être heureux et réussir. Si vous ne les cultivez pas et si vous ne prenez pas le temps d'apprécier la chance que vous avez, vos succès ne vous laisseront que des sensations d'échec. Prenez dès maintenant quelques instants pour examiner les questions qui suivent. Passez un moment à vivre les sensations que chaque question fait naître en vous.

Questions stimulantes à se poser le matin

Les expériences que nous vivons dépendent des choses sur lesquelles nous nous concentrons. Les questions qui suivent visent à vous amener à éprouver chaque jour de votre vie plus de bonheur, d'enthousiasme, de fierté, de reconnaissance, de joie, de respect et d'amour. N'oubliez pas que la qualité de vos questions détermine la qualité de votre vie.

Trouvez deux ou trois réponses à chacune des questions ci-dessous et identifiez-vous pleinement à vos réponses. Si vous avez des difficultés à trouver une réponse, mettez le verbe au conditionnel. Demandez-vous par exemple: «Qu'est-ce qui me rendrait heureux maintenant?»

1. **Qu'est-ce qui me rend heureux maintenant?** Comment ces choses me rendent-elles heureuses? Comment me font-elles me sentir?
2. **Qu'est-ce qui m'emballe?** Comment ces choses m'emballent-elles? Comment me font-elles me sentir?
3. **De quoi suis-je fier?** Comment ces choses me remplissent-elles de fierté? Comment me font-elles me sentir?
4. **De quoi suis-je reconnaissant?** Comment ces choses m'inspirent-elles de la reconnaissance? Comment me font-elles me sentir?
5. **À l'heure actuelle, qu'est-ce que j'aime le plus dans ma vie?** Qu'est-ce qui me fait aimer cela? Comment est-ce que cela me fait me sentir?
6. **Quels engagements dois-je respecter en ce moment?** Qu'est-ce qui me fait respecter mes engagements? Comment est-ce que cela me fait me sentir?
7. **Qui est-ce que j'aime? Qui est-ce qui m'aime?** Qu'est-ce qui me fait aimer cette personne? Comment est-ce que cela me fait me sentir?

Le soir, il arrive parfois que je me pose ces mêmes questions, en plus de ces trois questions additionnelles:

Questions stimulantes à se poser le soir

1. Qu'est-ce que j'ai donné aujourd'hui? De quelle façon ai-je aidé les autres?
2. Qu'est-ce que j'ai appris aujourd'hui?
3. Comment la journée d'aujourd'hui a-t-elle contribué à améliorer la qualité de ma vie ou comment puis-je l'utiliser à l'avenir pour améliorer la qualité de ma vie?

Reprenez les questions du matin (facultatif).

Si vous désirez sincèrement transformer votre vie, faites de ces questions un rituel quotidien consacré à votre réussite personnelle. En vous posant régulièrement ces questions, vous vous mettrez sans difficulté dans des états dynamisants et créerez ainsi des voies d'accès rapides vers des sensations de bonheur, d'enthousiasme, de fierté, de reconnaissance, de joie, de respect et d'amour. Bientôt, vous constaterez même que ces questions vous viennent automatiquement à l'esprit dès que vous ouvrez les yeux le matin. Vous serez conditionné pour vous poser les questions qui vous donneront le pouvoir d'agir et d'enrichir votre vie.

FAITES CADEAU AUX AUTRES DU POUVOIR SECRET DES QUESTIONS

Une fois que vous avez appris à vous poser des questions dynamisantes, vous pouvez non seulement vous aider vous-même, mais également aider les autres. Vous pouvez faire cadeau aux autres du pouvoir secret des questions. Un jour, alors que j'étais à New York, j'ai rencontré un ami — et associé — pour le déjeuner. C'était un avocat réputé que j'admirais pour son sens des affaires. Parti de rien, il était maintenant à la tête d'un impressionnant cabinet d'avocats. Ce jour-là, il m'a raconté qu'il venait de recevoir un coup dont il ne pensait pas pouvoir se remettre: son associé avait quitté la société, le laissant avec des dépenses exhorbitantes, et n'avait aucune idée sur les moyens à prendre pour renverser la situation.

N'oubliez pas que la signification qu'il prêtait aux choses était déterminée par sa perspective. Dans une situation donnée, on se concentre sur ce qui prive de pouvoir ou sur ce qui donne du pouvoir; c'est ce qui détermine ce qu'on trouve. Dans le cas de mon ami,

e problème est qu'il ne se posait que les mauvaises questions: «Comment mon associé a-t-il pu m'abandonner de la sorte?» «Se fiche-t-il de tout?» «Ne voit-il pas que cela va me détruire?» «Ne voit-il pas que je ne peux pas m'occuper seul de cette affaire?» «Comment vais-je expliquer à mes clients que je ne peux pas rester en affaires.» Toutes ces questions étaient truffées de présuppositions selon lesquelles sa vie était détruite.

Je pouvais intervenir de différentes façons, mais j'ai simplement décidé de lui poser quelques questions. Je lui ai expliqué que j'avais élaboré une série de questions qui se révélaient toujours remarquablement efficaces — elles m'avaient aidé dans bien des situations difficiles. Je lui ai ensuite demandé si je pouvais lui poser une ou deux questions pour savoir si elles produiraient sur lui le même effet. Il m'a répondu qu'il n'y voyait pas d'objections, mais que, au point où il en était, rien ne pouvait plus l'aider. J'ai commencé par lui poser les questions du matin, puis les questions qui apportent des solutions.

Je lui ai d'abord demandé «Qu'est-ce qui vous rend heureux? Je sais que cette question peut vous sembler stupide et ridicule, mais qu'est-ce qui vous rend réellement heureux?» Il a commencé par me répondre: «Rien!» Je lui ai alors demandé: «Qu'est-ce qui pourrait vous rendre heureux si vous vouliez être heureux?» Il m'a dit: «Pour l'instant, ma femme me rend très heureux. Elle réussit très bien et nous vivons une relation de couple très intime.» Ensuite, je lui ai demandé: «Quels sensations ressentez-vous lorsque vous pensez à la grande intimité qui vous vivez avec votre femme?» Il m'a répondu: «C'est ce que je possède de plus précieux dans la vie.» Je lui ai dit: «C'est une femme extraordinaire, n'est-ce pas?» Il s'est mis à penser à sa femme et j'ai vu le bonheur se peindre sur son visage.

Vous penserez peut-être que je ne faisais que le divertir. Au contraire, je l'aidais à se mettre dans un meilleur état d'esprit, ce qui le rendrait plus apte à trouver de meilleures solutions à ses problèmes. Il fallait d'abord briser le schéma de ses sombres pensées puis créer autour de lui un climat émotionnel plus positif.

Je lui ai demandé quelles étaient les autres choses qui le rendaient heureux. Il a commencé à me raconter qu'il *devrait* se réjouir de la façon dont il avait aidé un écrivain à obtenir son premier contrat. Le jeune homme était ravi. Il m'a dit qu'il devrait éprouver des sentiments de fierté, mais qu'il n'en éprouvait pas. Cela m'a amené à lui demander: «Si vous éprouviez des sentiments de fierté, comment vous sentiriez-vous?» Il s'est mis à penser à la façon extraordinaire dont il se sentirait et son état d'esprit s'est modifié instantanément. Je lui ai dit: «De quoi

êtes-vous fier?» Il m'a répondu qu'il était très fier de ses enfants, qui étaient à son avis des êtres absolument exceptionnels. Il a ajouté qu'il était très fier, non seulement à cause de leurs compétences professionnelles, mais aussi à cause de leurs valeurs morales. Il était fier des hommes et des femmes qu'ils étaient devenus et fier du fait qu'ils étaient ses enfants et ses héritiers. Je lui ai demandé: «Quel effet cela vous fait-il de savoir que vous avez eu cette influence sur des gens?»

L'homme qui croyait que tout était fini à peine quelques instants plus tôt a soudain retrouvé sa joie de vivre. Je lui ai demandé quelles étaient les choses qui lui inspiraient de la reconnaissance? Il m'a dit se sentir reconnaissant d'avoir réussi à passer à travers les temps durs du début de sa carrière, d'être parti de rien et d'avoir vécu le «rêve américain». Je lui ai demandé: «Qu'est-ce qui vous emballe le plus dans le moment?» Il m'a répondu: «En fait, je suis emballé d'avoir en ce moment l'occasion de réaliser un changement.» Si cette idée lui traversait l'esprit pour la première fois, c'est parce qu'il avait radicalement changé d'état d'esprit. Je lui ai demandé: «Qui aimez-vous et de qui êtes-vous aimé?» Il s'est mis à me parler de sa famille et des liens très étroits qui les unissaient tous.

C'est ainsi que j'en suis arrivé à lui demander: «Qu'est-ce qu'il y a de formidable dans le départ de votre associé?» Il m'a répondu: «Voyez-vous, ce qu'il pourrait y avoir de formidable dans son départ est que je déteste venir à New York. J'adore être dans ma maison au Connecticut.» Il a poursuivi en disant: «Ce qu'il y a de formidable est que j'ai l'occasion d'envisager toutes sortes de nouvelles choses.» Non seulement s'est-il mis à imaginer diverses possibilités, mais il a décidé aussitôt d'ouvrir un cabinet d'avocats au Connecticut, à moins de cinq minutes de chez lui, de prendre son fils comme associé et de faire appel à un service téléphonique pour prendre ses appels à Manhattan. Tout cela l'emballait tellement qu'il a décidé de se mettre tout de suite à la recherche d'un nouveau bureau.

En quelques minutes seulement, les questions avaient réalisé le miracle. Cette personne avait toujours eu les ressources nécessaires pour faire face à la situation dans laquelle il se trouvait, mais les questions paralysantes qu'il se posait l'avaient privé de tous ses moyens et lui avaient donné l'impression qu'il n'était plus qu'un vieil homme qui avait perdu la totalité de ce qu'il avait bâti au cours de sa vie. En réalité, la vie lui avait fait un cadeau extraordinaire, mais tant qu'il ne s'était pas posé des questions de grande qualité il avait effacé la vérité de son esprit.

UNE QUESTION DE DESTINÉE

L'une des personnes que j'aime le plus — et qui est sans doute la personne la plus passionnée que je connaisse — est Leo Buscaglia, auteur d'un livre intitulé *Love* et de nombreux autres ouvrages sur les relations humaines. Ce qu'il y a de plus remarquable chez Leo Buscaglia est qu'il n'a jamais cessé de se poser la question que son père lui posait toujours lorsqu'il était enfant. Tous les jours, au dîner, son père lui demandait: «Leo, qu'est-ce que tu as appris aujourd'hui?» Leo devait toujours avoir une réponse intelligente. S'il n'avait rien appris de vraiment intéressant à l'école ce jour-là, il consultait l'encyclopédie et choisissait un sujet d'étude. Leo dit que jusqu'à maintenant il n'a jamais pu se coucher avant d'avoir appris quelque chose qui ait une certaine valeur. Grâce à cette excellente habitude, son esprit est constamment stimulé et une bonne part de sa passion et de son amour pour l'étude découle de cette question qu'il se pose inlassablement depuis des dizaines d'années.

Quelles sont les questions qu'il serait bon que vous vous posiez régulièrement? Je sais que deux de mes questions préférées sont d'une simplicité déroutante. Pourtant, elles m'aident à relever tous les défis qui se présentent dans ma vie. Voici ces questions: «Qu'est-ce que cette situation a de formidable?» et «Comment puis-je m'en servir à mon avantage?» En me demandant ce qu'une situation a de formidable, j'y trouve généralement une signification positive et dynamisante et, en me demandant comment je peux m'en servir, je pars d'un problème et je le tourne à mon avantage. Quelles sont les deux questions que vous pouvez vous poser pour modifier votre état d'esprit ou obtenir les ressources que vous désirez véritablement? Ajoutez-les aux questions stimulantes à vous poser le matin et adaptez-les de manière qu'elles puissent combler vos besoins personnels et émotionnels.

Voici les questions les plus importantes qu'une personne peut se poser au cours de sa vie: «Quel est le sens de ma vie?» «Qu'est-ce qui me tient le plus à cœur?» «Pourquoi suis-je ici?» «Qui suis-je?» Ces questions sont remarquablement puissantes, mais n'espérez pas obtenir de réponse parfaite si vous ne voulez pas vous retrouver dans de mauvais draps. Dites-vous que la première réponse que vous sentez en votre for intérieur est souvent une réponse digne de confiance qui peut vous dicter vos actes. Enfin, voici le dernier point que je veux souligner ici: **il y a toujours un moment où vous devez cesser de vous poser des questions pour faire des progrès.** Si vous n'arrêtez jamais de vous poser des questions, vous éprouverez des doutes et seuls certains de vos actes donneront des résultats. **Il vient un moment où**

vous devez cesser d'évaluer la situation et passer à l'action. Comment? Vous décidez enfin ce qui compte le plus pour vous, du moins en ce moment, et vous vous servez de votre pouvoir personnel pour agir comme il se doit et modifier la qualité de votre vie.

Permettez-moi de vous poser une question. S'il y avait une chose que vous puissiez faire maintenant pour changer instantanément la qualité des émotions et des sentiments que vous éprouvez chaque jour de votre vie, voudriez-vous savoir quelle est cette chose? Si c'est le cas, continuez vite à lire...

CHAPITRE 9

Le vocabulaire de l'ultime succès

Le mot juste est un agent très puissant.
Lorsqu'on trouve l'un de ces mots qui conviennent
parfaitement... l'effet produit est tant physique que
spirituel et incroyablement rapide.

MARK TWAIN

LES MOTS... On les a utilisés pour faire rire ou pleurer. Ils peuvent blesser ou guérir, apporter l'espoir ou la désolation. Les mots nous permettent d'exprimer nos plus nobles intentions et nos désirs les plus profonds.

Dans l'histoire de l'humanité, nos plus grands penseurs et hommes d'État se sont servis du pouvoir des mots pour transformer nos émotions, nous gagner à leur cause et façonner le cours du destin. S'ils sont source d'émotions, les mots portent aussi à l'action. Et la réussite de notre vie dépend de nos actions. Lorsque Patrick Henry, l'un des artisans de la guerre de l'Indépendance des États-Unis, a proclamé devant ses collègues délégués: «Je ne sais pas quels sont les ordres que les autres peuvent prendre mais, quant à moi, c'est la liberté ou la mort!» Ses paroles ont déclenché une ferveur qui a poussé les premiers Américains à s'engager dans la lutte contre la tyrannie qui les opprimait depuis si longtemps.

Le riche héritage que les Américains ont reçu et la liberté dont ils jouissent aux États-Unis, ils les doivent aux hommes qui ont choisi les mots qui devaient façonner les actions des générations à venir:

> Dans le cours des grands événements humains, lorsqu'un peuple doit dissoudre les liens politiques qui les attachent à un autre...

Cette simple déclaration d'indépendance, cette suite de mots, est devenue le creuset du changement pour une nation tout entière.

Bien entendu, l'effet des mots ne se fait pas sentir uniquement aux États-Unis. Au cours de la Seconde Guerre mondiale, lorsque la survie même de la Grande-Bretagne était en jeu, les mots d'un homme ont aidé à mobiliser la volonté du peuple anglais. On a déjà dit de Winston Churchill qu'il avait le talent exceptionnel de lancer le peuple anglais dans la bataille. Son célèbre appel à tous les Anglais d'en faire leur «heure la plus glorieuse» a fait naître chez eux un courage incomparable qui a réussi à briser les illusions de Hitler sur l'invincibilité de sa machine de guerre.

La plupart des croyances tiennent dans les mots et peuvent être modifiées par des mots. Aux États-Unis, la notion d'égalité raciale a certes été forgée par des actes courageux, mais ces actes étaient inspirés par des mots passionnés. Qui pourrait oublier le vibrant appel de Martin Luther King lorsqu'il a exprimé sa vision: «*I have a dream*... Je fais le rêve qu'un jour cette nation se soulèvera et vivra l'essence même de ses croyances...»

Bon nombre d'entre nous sommes conscients du rôle capital qu'ont joué les mots dans notre histoire et du pouvoir qu'ont les grands orateurs de nous émouvoir, mais rares sont ceux qui ont conscience de la faculté que leur donne l'utilisation de ces mêmes mots pour s'émouvoir et se dépasser, pour enhardir et fortifier leur esprit, pour se motiver à agir et enrichir le merveilleux don de la vie.

En choisissant judicieusement nos mots pour décrire l'expérience de notre vie, nous pouvons intensifier toutes nos émotions, même les plus dynamisantes. En les choisissant mal cependant, ils peuvent nous anéantir sûrement et rapidement. La plupart du temps, nous choisissons inconsciemment les mots que nous utilisons; nous sommes comme des somnambules qui marchent aveuglément dans un labyrinthe de possibilités. **Prenez conscience du pouvoir que vous procurent les mots lorsque vous les choisissez judicieusement.**

Quel don que ces simples symboles! Nous transformons les formes que nous nommons les lettres (ou les sons, dans le cas de la parole) en une riche mosaïque d'expériences. Les mots sont le véhicule qui nous permet d'exprimer notre réalité et de la partager avec ceux qui nous en-

tourent; cependant, la plupart d'entre nous ne se rendent pas compte que **les mots que nous utilisons couramment influent aussi sur la façon dont nous communiquons avec nous-mêmes et, par conséquent, sur la façon dont nous communiquons notre expérience.**

Les mots peuvent blesser notre amour-propre ou enflammer nos cœurs, nous pouvons passer d'un état émotionnel à l'autre simplement en choisissant d'autres mots pour nous décrire ce que nous ressentons. Cependant, si nous ne savons pas les maîtriser et laissons leur choix à une habitude inconsciente, nous risquons d'appauvrir grandement notre expérience de la vie. Si vous employez une expression banale comme «assez bien» pour décrire une expérience merveilleuse, la pauvreté de votre vocabulaire lui fera perdre sa riche texture et son relief exceptionnel. **Les personnes dont le vocabulaire est limité appauvrissent leur vie émotionnelle; les personnes dont le vocabulaire est riche disposent d'une grande diversité de termes pour décrire leurs expériences, non seulement aux autres, mais aussi à elles-mêmes.**

Pour la plupart des gens, ce n'est pas l'*étendue* du vocabulaire qu'ils comprennent consciemment qui les influence le plus, mais plutôt les mots qu'ils *choisissent* d'employer. Les mots sont souvent pour nous des «raccourcis». Malheureusement, ces raccourcis nous lèsent émotionnellement. Pour prendre en charge notre vie, nous devons évaluer consciemment notre vocabulaire usuel, l'améliorer et faire en sorte qu'il nous guide dans la bonne direction et non dans une voie que nous souhaitons éviter. Nous devons nous rendre compte que la langue contient une foule de mots qui, en plus de leur sens littéral, expriment une intensité émotionnelle particulière. Ainsi, par exemple, si vous prenez l'habitude de dire que vous «détestez» quelque chose — vous «détestez» vos cheveux; vous «détestez» votre travail; vous «détestez» faire quelque chose — ne croyez-vous pas que cette habitude pourrait accroître l'intensité de vos états émotionnels négatifs beaucoup plus que si vous utilisiez une phrase comme «Je préfère autre chose»?

L'emploi de mots chargés d'émotions peut transformer comme par magie votre état d'esprit ou celui d'une autre personne. Pensez au mot «chevalerie». Ce mot évoque-t-il des images différentes dont l'impact est plus fort que celui de mots comme «politesse» ou «courtoisie»? Pour moi, oui. Le nom «chevalerie» me fait penser à un preux chevalier sur son cheval blanc se portant à la défense d'une damoiselle aux cheveux de jais; il évoque la noblesse de l'âme, une grande table ronde autour de laquelle prennent place des hommes d'honneur, toute l'éthique chevaleresque; en quelques mots, il évoque la grandeur de la cour du roi Arthur. Comparez les mots «impeccable» ou «intégrité» avec «bien-

fait» et «honnêteté». Les mots «recherche de l'excellence» expriment certainement plus d'intensité qu'«essayer d'améliorer les choses».

J'ai observé pendant des années la différence que peut faire la substitution d'un seul mot lorsqu'on communique avec quelqu'un; et j'ai remarqué comment ce seul mot change instantanément ce que les gens ressentent et souvent la façon dont ils se comportent par la suite. Après avoir travaillé avec des centaines de milliers de personnes, je puis vous assurer que je suis convaincu d'une chose qui, à première vue, peut sembler difficile à croire. **En changeant simplement votre vocabulaire usuel — les mots que vous utilisez systématiquement pour décrire vos émotions — vous pouvez modifier instantanément votre façon de penser, vos sentiments et votre façon de vivre.**

J'ai eu cette intuition il y a plusieurs années lors d'une réunion d'affaires. J'étais avec deux hommes: le premier était un ancien p.-d.g. de l'une de mes sociétés et l'autre un associé à tous deux et un bon ami. Au milieu de la réunion, nous avons reçu une mauvaise nouvelle. Un homme avec lequel nous avions engagé des négociations essayait de nous arnaquer. Il avait trahi notre entente et semblait marquer des points. Il va sans dire que tout cela m'a mis en colère et m'a bouleversé, mais je n'ai pu m'empêcher de remarquer à quel point la réaction de mes deux collègues différait de la mienne.

Le p.-d.g. était hors de lui et fulminait, tandis que mon associé semblait à peine touché par cet événement. Comment trois personnes pouvaient-elles réagir aussi différemment à une nouvelle qui aurait dû les affecter de la même manière puisque tous avaient les mêmes intérêts dans ces négociations? J'estime honnêtement que la réaction de mon p.-d.g. me semblait disproportionnée. Il ne cessait de répéter combien il était furieux et enragé, et je voyais son visage rougir et les veines de son front et de son cou devenir de plus en plus saillantes.

Il associait sans doute l'expression de la rage soit au soulagement de la douleur, soit au plaisir. Quand je lui ai demandé ce que signifiait «être enragé» pour lui et pourquoi il se permettait de tels débordements, il m'a répondu les dents serrées: «Quand on est enragé, on est plus fort et en étant plus fort, on peut changer les choses, renverser la situation!» Il considérait la rage comme une source de force qui l'aidait à surmonter sa douleur et à retrouver le plaisir de sentir qu'il maîtrisait la situation.

Je me suis alors penché sur l'autre question qui me préoccupait. Pourquoi mon autre ami réagissait-il aussi calmement à la situation? Je lui ai dit: «Tu ne sembles pas très affecté par ce qui se passe. Tu n'es pas en colère?» Et mon p.-d.g. d'ajouter: «Cela ne te rend pas FURIEUX?» Mon ami a répondu simplement: «Non, ce n'est pas la peine de se

âcher pour ça.» En l'entendant, je me suis rendu compte que, depuis es nombreuses années que je le connaissais, je ne l'avais jamais vu se nettre en colère. Quand je lui ai demandé ce que se fâcher signifiait pour lui, il m'a répondu: «Quand on se met en colère, on perd le contrôle.» «C'est intéressant. Et que se passe-t-il quand on perd le contrôle?» «C'est l'autre qui gagne.»

On ne pouvait trouver contraste plus grand: une personne associait la colère au plaisir d'être maître de la situation, tandis que l'autre liait cette même émotion à la douleur de perdre le contrôle. **Leur comportement était le reflet de leurs croyances.** Je me suis mis à examiner mes propres sensations. Qu'est-ce que je pensais de cette situation? Depuis de nombreuses années, j'ai la conviction de pouvoir faire face à n'importe quelle situation lorsque je suis en colère, mais je sais aussi que je n'ai pas besoin d'être en colère pour y arriver. Je peux être tout aussi efficace quand je nage dans le bonheur. C'est pourquoi je n'évite pas la colère — je m'en sers lorsqu'elle se présente — mais je ne la recherche pas, car ma force n'en dépend pas. **C'était la différence dans les mots que chacun avait utilisé qui m'intéressait pour décrire cette expérience.** J'avais employé «en colère» et «bouleversé»; mon p.-d.g. avait utilisé les mots «furieux» et «enragé» et mon ami avait répondu qu'il était «un peu ennuyé». Un peu ennuyé? Je n'en croyais pas mes oreilles!

Je me suis tourné vers lui et lui ai demandé: «C'est vraiment tout ce que tu ressens? Tu es un peu ennuyé? Tu dois pourtant te mettre en colère de temps en temps.» «Pas vraiment, a-t-il répondu. Il faut quelque chose d'exceptionnel pour que cela se produise et cela n'arrive presque jamais.» «Te souviens-tu lorsque le fisc t'a réclamé par erreur un quart de million de dollars que tu as mis deux ans et demi à récupérer? Cela ne t'a pas mis en colère?» Et mon p.-d.g. de renchérir: «Tu n'étais pas fou?» «Non, a répondu l'autre, cela m'a peut-être rendu un peu irritable.» Irritable? C'était le mot le plus stupide que j'aie jamais entendu. Il ne me serait jamais venu à l'idée de l'utiliser pour exprimer une émotion d'une telle intensité. Comment un riche homme d'affaires pouvait-il utiliser un mot comme «irritable» et garder son sérieux? En fait, il ne gardait pas son sérieux. Il semblait presque s'amuser de choses qui m'auraient fait devenir fou.

Je me suis demandé: «Si j'employais ce mot pour décrire mes émotions, comment me sentirais-je? Arriverais-je à sourire au lieu d'être tendu? Hum! peut-être devrais-je y regarder de plus près.» Au cours des jours qui ont suivi, j'ai continué à être intrigué par l'idée d'utiliser le vocabulaire de mon ami pour voir l'effet qu'il produirait sur mes émotions. Que se passerait-il si je pouvais, dans un instant de colère, me tourner vers quelqu'un et lui dire: «Cela m'irrite vraiment!» J'en riais

au seul fait d'y penser, c'était tellement ridicule. Pour m'amuser, j'ai décidé d'essayer.

L'occasion s'est présentée lorsque je suis arrivé à l'hôtel après un long voyage en avion. Comme l'un de mes employés avait oublié de m'enregistrer, j'ai dû attendre entre 15 et 20 minutes à la réception, alors que j'étais épuisé physiquement et émotionnellement. Le réceptionniste s'est traîné à pas de tortue jusqu'au comptoir et s'est mis à chercher mon nom dans l'ordinateur avec une lenteur qui aurait impatienté le plus patient des escargots. Sentant «un peu de colère» bouillir en moi, je me suis tourné vers le réceptionniste et lui ai dit: «Je sais que vous n'y êtes pour rien, mais en ce moment, je suis épuisé et j'ai vraiment envie d'arriver à ma chambre au plus tôt, car je sens que si j'attends encore longtemps je risque de devenir un peu IRRITABLE.»

Le réceptionniste a levé les yeux vers moi l'air un peu perplexe et m'a souri. Je lui ai rendu son sourire; ma colère était tombée. Le volcan émotionnel qui bouillonnait en moi s'est apaisé, puis deux choses se sont produites. J'ai apprécié ces quelques instants auprès du réceptionniste qui, à son tour, a commencé à se montrer un peu plus empressé. Pouvais-je vraiment briser un schéma et modifier mon expérience en attachant une nouvelle étiquette à mes sensations? Était-ce à ce point facile? Quelle merveilleuse idée!

Au cours de la semaine qui suivit, j'ai utilisé ce mot à maintes reprises. Je me suis rendu compte que, chaque fois que je l'employais, ce mot avait pour effet de diminuer instantanément mon intensité émotionnelle. Parfois, j'arrivais même à en rire, sinon, ce mot mettait au moins un frein à ma colère avant qu'elle ne se transforme en rage incontrôlable. Au bout de deux semaines, je n'avais même plus besoin de faire un effort pour l'employer, car j'en avais pris l'habitude. C'était devenu le mot que j'utilisais de préférence à tout autre pour décrire mes émotions et je me suis rendu compte que je ne me mettais plus dans un état de rage. Cet outil découvert tout à fait par hasard me fascinait de plus en plus. J'ai appris que, en changeant mon vocabulaire usuel, je pouvais transformer mon expérience. En fait, j'utilisais une technique à laquelle je devais plus tard donner le nom de **«vocabulaire transformationnel»**. Petit à petit, j'ai commencé à expérimenter d'autres mots et j'ai découvert que si je choisissais des mots assez forts, je pouvais diminuer ou augmenter instantanément l'intensité de presque toutes mes émotions.

Comment ce processus fonctionne-t-il vraiment? Imaginez l'image suivante: vos cinq sens sont la voie de transmission d'une série de sensations à votre cerveau. Celui-ci reçoit des stimuli visuels, auditifs, kinesthésiques, olfactifs et gustatifs que tous vos organes sensoriels transforment en sensations internes. Ces sensations doivent ensuite être organisées en caté-

gories. Mais comment savons-nous ce que signifient ces sons, ces images et ces autres sensations? L'un des meilleurs moyens que l'homme ait pu trouver pour déterminer rapidement la signification d'une sensation (est-ce une douleur ou un plaisir?) a été de lui mettre des étiquettes. Or, ces étiquettes sont ce que vous et moi appelons des «mots».

Voici ce qui se passe: toutes vos sensations vous parviennent par cette voie, comme une *sensation liquide* versée à travers un bec étroit dans divers moules appelés mots. Avec notre penchant de prendre une décision rapide, nous forçons notre expérience dans un moule limitatif au lieu de chercher parmi tous les mots que nous connaissons ceux qui conviendraient le mieux. Nous prenons l'habitude d'utiliser certains mots et ceux-ci sont les moules qui façonnent et transforment notre expérience de la vie. Malheureusement, la plupart d'entre nous n'avons pas évalué consciemment l'impact des mots que nous avons pris l'habitude d'employer. La difficulté est que nous commençons à exprimer systématiquement toutes nos sensations négatives en les plaçant dans des moules: nous sommes «furieux», «déprimés», «humiliés» ou «anxieux». Or, le mot choisi ne reflète pas nécessairement l'expérience vécue avec précision. À partir du moment où nous coulons notre expérience dans un moule quelconque, l'étiquette que nous lui mettons *devient* notre expérience. Ce qui était «un peu difficile» devient «accablant».

Ainsi, mon p.-d.g. a utilisé les adjectifs «furieux», «furibond», «enragé»; j'étais «en colère» ou «bouleversé»; quant à mon ami, il a versé son expérience dans le moule correspondant aux termes «irritable» ou «ennuyé». Le plus intéressant dans tout cela est que nous utilisions les mêmes séquences de mots pour décrire une multitude d'expériences frustrantes. Nous devons savoir vous et moi que, même si nous éprouvons tous les mêmes sensations, la façon dont nous les organisons — le moule ou mot dans lequel nous les plaçons — *devient notre expérience.* J'ai découvert par la suite qu'en utilisant les moules de mon ami (les mots «irritable» ou «ennuyé»), je pouvais changer instantanément l'intensité de mon expérience. Celle-ci se transformait. **L'essentiel du vocabulaire transformationnel est que les mots que nous associons à notre expérience *deviennent* notre expérience.** Ainsi, nous devons choisir *consciemment* les mots que nous employons pour décrire nos états émotionnels, sans cela nous ressentons une douleur disproportionnée à l'expérience vécue.

Les mots que nous employons représentent littéralement notre expérience de la vie et ces représentations modifient nos perceptions et nos sensations. Si trois personnes vivent la même expérience et que l'une éprouve de la rage, la deuxième de la colère et la troisième de l'irritation,

il est indéniable que leurs sensations sont façonnées *par la version qu'en fait chacune d'elle.* Comme les mots sont l'outil de base de l'interprétation ou de la traduction, notre façon d'étiqueter notre expérience change immédiatement les sensations produites dans notre système nerveux. Nous devons être conscients que les mots ont un effet biochimique réel.

Si vous n'en êtes pas convaincu, demandez-vous s'il existe des mots qui peuvent susciter en vous une réaction émotionnelle particulière lorsque quelqu'un les utilise. Si quelqu'un vous fait un commentaire raciste, comment vous sentez-vous? Si quelqu'un vous lance une injure, votre état d'esprit change-t-il? Vous réagissez sans doute différemment lorsqu'on vous traite de «fils de p...», et lorsqu'on va jusqu'au bout de sa phrase.

Cette injure ne produit-elle pas un niveau de tension physique plus élevé que si on vous disait que vous êtes un «ange»? Ou un «génie»? Certains mots peuvent blesser profondément les gens. Lorsque j'ai interviewé le Dr Leo Buscaglia, celui-ci m'a fait part des résultats d'une étude effectuée par une université de l'Est des États-Unis vers la fin des années cinquante ou du début des années soixante. On demandait aux gens: «Comment définissez-vous le communisme?» Un nombre étonnant de répondants étaient terrorisés par la question elle-même, mais rares étaient ceux qui pouvaient définir le communisme; la seule chose qu'ils savaient, c'était seulement qu'il s'agissait d'une chose terrifiante. Une femme a même répondu: «Je ne sais pas vraiment ce que c'est, mais ce serait mieux qu'il n'y en ait pas à Washington!» Un homme a déclaré qu'il en savait suffisamment sur les communistes, c'est-à-dire qu'il fallait les *tuer!* Mais il était incapable d'expliquer ce qu'ils étaient. On ne peut nier le pouvoir des étiquettes lorsqu'il s'agit de créer des sensations et des émotions.

Les mots sont le fil sur lequel nous enfilons nos expériences.

ALDOUS HUXLEY

Lorsque j'ai commencé à explorer le pouvoir du vocabulaire, je me suis rendu compte que je combattais encore l'idée qu'une simple substitution de mots puisse transformer aussi radicalement notre expérience de la vie. Mais, en approfondissant mon étude du langage, j'ai découvert des faits étonnants qui m'ont permis de comprendre que les mots *filtrent* et *transforment* véritablement l'expérience. J'ai appris, par exemple, que selon l'encyclopédie *Compton,* la langue anglaise compte au moins 500 000 mots. D'autres sources estiment qu'elle en contient près de 750 000! De toutes les langues qui existent sur terre, l'anglais est sans aucun doute la

langue qui a le plus grand nombre de mots. L'allemand vient en deuxième place avec environ la moitié moins de mots.

Ce qui m'a le plus fasciné, c'est que malgré le très grand nombre de mots que nous avons à notre disposition, **notre vocabulaire usuel est extrêmement limité.** Plusieurs linguistes m'ont confirmé que le vocabulaire de base de la plupart des gens était composé de 2000 à 10 000 mots. Si nous estimons que la langue anglaise contient un demi-million de mots, cela signifie que les Américains n'emploient que de un demi à deux pour cent des mots de la langue! Peut-on imaginer quelque chose de plus tragique? Et parmi ces mots, combien en existe-t-il pour décrire les émotions? En consultant plusieurs dictionnaires de synonymes, j'ai réussi à découvrir environ 3000 mots pour décrire les émotions humaines. Plus étonnante encore est la proportion entre les mots qui décrivent les émotions négatives et ceux qui décrivent les émotions positives. D'après mes calculs, il existe 1051 mots pour décrire les émotions positives et 2086 (presque deux fois plus) pour décrire les émotions négatives. Voici un exemple. J'ai trouvé 264 mots pour décrire la tristesse, des mots comme «abattu», «maussade», «chagriné», «morose», «affligé», «éploré», «larmoyant», «mélancolique», mais seulement 105 pour décrire la gaieté, dont «allègre», «enjoué», «guilleret», «enthousiaste» et «optimiste». Il n'est donc pas étonnant que les gens se sentent plus souvent malheureux qu'heureux!

Comme je l'ai décrit au chapitre 7, lorsque les participants au séminaire «Date With Destiny» dressent la liste des émotions qu'ils ressentent au cours d'une semaine, la majorité d'entre eux en trouvent environ une douzaine. Pourquoi? Parce que nous faisons l'expérience des mêmes émotions jour après jour; certaines personnes sont toujours frustrées, en colère, anxieuses, effrayées ou déprimées. Cela est dû au fait qu'elles emploient constamment les *mêmes* mots pour décrire leur expérience. Si on analysait de manière plus critique les sensations que nous ressentons physiquement et si on prenait la peine d'évaluer la situation avec plus de créativité, on trouverait de nouvelles étiquettes pour exprimer nos expériences et, par la même occasion, on changerait notre expérience émotionnelle des événements.

Je me rappelle avoir lu il y a plusieurs années un article au sujet d'une étude qui avait été menée dans une prison. On a découvert que les prisonniers ne disposaient souvent que de la violence physique pour exprimer leur douleur — leur vocabulaire restreint limitait leur palette émotionnelle et canalisait le moindre sentiment de malaise en une expression de colère incontrôlée. Quel contraste avec un auteur comme William F. Buckley, dont l'érudition et la maîtrise du langage lui per-

mettent de dépeindre toute la gamme des émotions et de se représenter une variété infinie de sensations. **Si nous souhaitons changer notre vie et façonner notre destinée, nous devons apprendre à choisir *consciemment* les mots que nous utilisons et à nous efforcer d'élargir nos choix.**

À titre d'exemples, ajoutons que la Bible utilise 7200 mots différents; les écrits du poète et essayiste anglais John Milton comprennent 17 000 mots; et on dit que William Shakespeare a employé plus de 24 000 mots dans toute son œuvre, dont 5000 mots une seule fois. En fait, on lui doit l'emploi d'un grand nombre de mots utilisés couramment dans l'anglais moderne.

Les linguistes ont montré hors de tout doute que le langage est le véhicule de la culture. L'anglais, par exemple, est une langue où foisonnent les formes verbales. En effet, la culture anglaise est très active et trouve son expression dans *l'action.* Les mots que nous utilisons couramment affectent la manière dont nous évaluons la réalité et par conséquent, notre façon de penser. La culture chinoise, au contraire, valorise l'immuabilité; c'est là une caractéristique qui se reflète dans divers dialectes, où les substantifs plutôt que les verbes occupent une place de choix. De l'avis des Chinois, les substantifs représentent des choses durables, tandis que les verbes (comme action) changent d'un jour à l'autre.

Il est donc important que nous nous rendions compte que les mots façonnent nos croyances; ils ont un impact sur nos actes. Les mots sont le tissu dans lequel sont découpées toutes les questions. Comme nous l'avons mentionné au chapitre précédent, en modifiant un seul mot dans une question, nous pouvons changer instantanément la réponse que nous obtenons sur la qualité de notre vie. Plus je sondais ma compréhension de l'impact des mots, plus j'étais impressionné par leur pouvoir sur les émotions humaines, non seulement les miennes, mais également celles des autres.

Qui ne connaît pas le pouvoir des mots,
ne peut connaître les hommes.

CONFUCIUS

Je me suis rendu compte un jour que cette idée est peut-être extrêmement simple, mais elle n'est pas farfelue; j'ai constaté que le vocabulaire

transformationnel est une réalité et que, en changeant les mots que nous utilisons, nous pouvons littéralement changer les schémas émotionnels auxquels nous avons recours. De plus, nous pouvons imprimer un moule à nos actions, à nos orientations et, finalement, à notre destinée. Un jour, alors que je m'entretenais de ces distinctions avec Bob Bays, un ami de longue date, j'ai vu son visage s'illuminer. «Super! J'ai une autre distinction à te donner», m'a-t-il dit. Et il a commencé à relater une expérience qu'il avait eue peu de temps auparavant. Il était en tournée et avait, lui aussi, un horaire très chargé qui l'obligeait à s'oublier pour satisfaire les exigences de tout le monde. À son retour, tout ce qu'il désirait était un peu d'«espace». Il possède une propriété au bord de la mer, à Malibu, mais c'est une petite maison qui ne convient pas pour recevoir de nombreux invités.

En arrivant chez lui, il avait appris que sa femme avait invité son frère à séjourner chez eux et que sa fille, Kelly, qui devait leur rendre visite pendant deux semaines, avait décidé de prolonger son séjour de deux mois. Le comble, c'est que quelqu'un avait éteint le magnétoscope programmé pour enregistrer une partie de football qu'il avait envie de voir depuis quelques jours. Comme vous pouvez l'imaginer, il allait «exploser». En apprenant qui avait éteint le magnétoscope — sa fille — il s'était défoulé en lui lançant toutes les injures qui lui passaient par la tête. Comme c'était la première fois de sa vie qu'il élevait la voix et employait un tel langage avec sa fille, Kelly avait immédiatement fondu en larmes.

La femme de Bob, Brandon, qui assistait à la scène, avait éclaté de rire. Cet emportement était tellement contraire au comportement habituel de Bob qu'elle avait conclu que c'était une sorte de rupture de schémas. En fait, il aurait bien souhaité que ce soit une telle chose. Lorsque sa femme s'est rendu compte qu'il était vraiment furieux, elle s'est inquiétée et lui a fait part de certaines remarques: «Bob, ta conduite est vraiment bizarre. Jamais tu n'agis de cette façon. Tu sais, j'ai remarqué autre chose: tu emploies des mots que je ne t'ai jamais entendu utiliser auparavant. D'habitude, quand tu es stressé, tu dis que tu es "surchargé", mais depuis quelque temps, je t'entends constamment répéter que tu es "submergé". Tu ne dis jamais cela; c'est *Kelly* qui emploie ce mot, et lorsqu'elle le fait, elle ressent le même genre de rage et se comporte sensiblement comme tu viens de le faire.»

«Incroyable!» me disais-je en écoutant Bob me raconter son histoire. **«Est-il possible que, en adoptant le vocabulaire usuel de quelqu'un d'autre, on adopte aussi ses schémas émotionnels?»** N'est-ce pas encore plus vrai si on adopte non seulement ses mots, mais aussi son ton, son volume et son intensité?

Au commencement était le Verbe...

JEAN 1:1

Je suis convaincu que l'une des raisons pour lesquelles nous finissons souvent par ressembler aux personnes que nous fréquentons est que, en adoptant certaines de leurs expressions usuelles, nous héritons de leurs schémas émotionnels. Les personnes qui me fréquentent se mettent à employer des mots comme «passionné», «extraordinaire» et «spectaculaire» pour décrire leurs expériences. Pouvez-vous imaginer l'influence de ces mots sur leur état d'esprit? Surtout lorsqu'on compare ces personnes à quelqu'un qui dit simplement: je me sens bien. Pouvez-vous imaginer comment en utilisant le mot «passion» on peut modifier la définition de son état sur l'échelle d'intensité émotionnelle? Ce mot a le pouvoir de transformer mes sentiments et, comme je l'utilise régulièrement, je vis plus intensément sur le plan émotionnel.

Le vocabulaire transformationnel nous permet d'intensifier ou d'atténuer n'importe quel état émotionnel, qu'il soit positif ou négatif. Il nous donne le pouvoir d'atténuer l'intensité de nos sentiments les plus négatifs au point où ils n'ont plus d'effet sur nous, et d'intensifier nos expériences les plus positives pour les rendre plus agréables et plus dynamisantes.

Plus tard au cours de la journée, pendant que nous déjeunions, Bob et moi, nous nous sommes laissé absorber par une série de projets sur lesquels nous travaillions ensemble. À un moment, Bob s'est tourné vers moi et m'a dit: «Tony, je n'arrive pas à croire qu'il existe des gens qui souffrent d'ennui.» J'ai acquiescé. «Je comprends ce que tu veux dire. Cela semble bizarre, n'est-ce pas?» «Oui, "ennui" est un mot qui ne figure même pas dans mon vocabulaire.» «Qu'est-ce que tu viens de dire? Ennui est un mot qui ne figure pas dans ton vocabulaire... Te souviens-tu de notre conversation de tout à l'heure? Le mot ne figure pas dans ton vocabulaire et tu ne ressens pas cette émotion. Hum! Est-il possible que nous nous privions de l'expérience de certaines émotions parce que nous n'avons pas de mots pour les représenter?»

LES MOTS QUE VOUS UTILISEZ SYSTÉMATIQUEMENT FAÇONNENT VOTRE DESTINÉE

J'ai dit plus tôt que notre façon de nous représenter les choses détermine notre attitude dans la vie. Cela signifie que si nous

ne savons pas nous représenter une chose, nous ne pouvons pas en faire l'expérience. Bien qu'il soit possible d'imaginer une chose, de nous la représenter par un son ou encore par une sensation sans pour autant avoir de mots pour l'exprimer, notre capacité d'articuler notre pensée lui confère une dimension et une substance supplémentaires, c'est-à-dire une *réalité*. Les mots sont des outils de base qui nous permettent de nous représenter les choses. Souvent, lorsque les mots nous manquent, nous n'avons aucun moyen de penser à une expérience. Certaines langues amérindiennes, par exemple, n'ont pas de mot pour «mensonge» — ce concept ne fait tout simplement pas partie de leur langue, de leur pensée ou de leur comportement. Sans mot pour exprimer un concept, celui-ci ne semble pas pouvoir exister. En fait, on dit que les Tasaday des Philippines n'ont pas de mots pour «aversion», «haine» ou «guerre». N'est-ce pas génial!

Pour revenir à ma question initiale, si Bob ne ressent jamais d'ennui et, qui plus est, si ce mot ne figure pas dans son vocabulaire, je ne peux m'empêcher de me demander: «Y a-t-il un mot que je n'utilise jamais pour décrire mes états d'âme?» J'ai découvert que c'était «dépression». Je peux me sentir frustré, en colère, curieux, irritable ou surchargé, mais je ne me sens jamais déprimé. Pourquoi? Ai-je toujours été comme cela? Non. Il y a huit ans, j'ai vécu une époque où je me sentais constamment déprimé. Cet état dépressif drainait toute ma volonté de changer ma vie et, à cette époque, mes problèmes me paraissaient insurmontables, omniprésents et limités à moi seul. Heureusement que je me suis senti si malheureux que j'ai voulu sortir de cette ornière! En cours de route, j'ai associé les termes «dépression» et «paroxysme de la douleur». J'ai commencé à croire que la dépression était l'état le plus proche de la mort. Mon cerveau s'est mis à associer une telle douleur à l'idée même de la dépression que, sans en être vraiment conscient, j'ai automatiquement banni ce mot de mon vocabulaire; si bien que je ne peux plus me représenter la dépression ou même la ressentir. En une seule fois, j'ai éliminé de mon vocabulaire un mot qui m'enlevait du pouvoir; j'ai fait disparaître un sentiment qui peut tout anéantir, même les sentiments les plus forts. **Si vous employez une séquence de mots qui vous affaiblit, faites table rase de ces mots et remplacez-les par des mots plus dynamisants!**

Vous vous dites sans doute: «Ce n'est que de la sémantique! Que peut-on changer en jouant avec des mots?» La réponse est fort simple. *Si vous ne changez que les mots,* alors l'expérience reste la même. Mais si l'utilisation d'un mot vous permet *de briser vos schémas émotionnels habituels,* alors **tout change.** L'utilisation efficace du vocabulaire transformationnel — le vocabulaire qui transforme notre expérience émotion-

nelle — détruit des schémas qui nous privent de pouvoir, nous fait sourire, fait naître en nous des sentiments totalement différents, change nos états d'âme et nous permet de nous poser des questions plus intelligentes.

Ma femme et moi, par exemple, sommes deux personnes passionnées qui ressentent profondément les choses. Au début de notre relation, il nous arrivait souvent d'avoir ce que nous appelions de «vives querelles». Mais après avoir découvert le pouvoir qu'ont les étiquettes de modifier notre expérience, nous avons décidé d'appeler ces «conversations» des «débats animés». Notre perception des choses en a été totalement changée. Un «débat animé» obéit à des règles différentes de celles d'une querelle et n'a pas la même intensité émotionnelle. En sept ans de mariage, nous n'avons jamais atteint l'intensité émotionnelle que nous avions associée auparavant à nos «querelles».

Je me suis rendu compte également que je pouvais atténuer davantage l'intensité émotionnelle que je ressentais en utilisant des *modificatifs*. Je dis, par exemple: «Je suis *un peu* ennuyé» ou «Je ne me sens *pas tout à fait* dans mon assiette.» Lorsque ma femme se sent un peu frustrée, elle dit: «Je commence à être *un brin grincheuse.*» Nous en rions, car cela brise notre schéma. Maintenant, nous faisons une blague au sujet de nos sentiments négatifs avant qu'ils ne prennent des proportions dévastatrices. Nous «tuons le monstre dans l'œuf»!

Lorsque j'ai fait part de cette technique de vocabulaire transformationnel à mon ami Ken Blanchard, il m'a présenté le cas de plusieurs mots qu'il employait pour changer ses états d'esprit. Il m'a raconté que lors d'un safari en Afrique, le camion dans lequel il roulait était tombé en panne. Il s'était tourné vers sa femme, Marge, et lui avait dit: «Voilà qui est plutôt *"inopportun"*.» Ce mot avait si bien réussi à changer leur état d'esprit qu'ils l'utilisent maintenant couramment. Au golf, si une balle dévie de sa trajectoire, il dit: «Ce coup me comble!» Ce sont de petits changements comme ceux-ci qui orientent nos émotions et, par conséquent, la qualité de notre vie.

VOUS POUVEZ UTILISER LE VOCABULAIRE TRANSFORMATIONNEL POUR AIDER LES AUTRES

Lorsque vous comprenez le pouvoir des mots, vous êtes très sensible non seulement aux mots que vous utilisez, mais aussi à ceux qu'emploie votre entourage. Grâce à une meilleure compréhension du voca-

bulaire transformationnel, je me suis rendu compte que je pouvais aider les gens de mon entourage. Je n'oublierai jamais la première fois que j'ai utilisé consciemment cette technique. J'ai aidé un de mes amis, un homme d'affaires qui a très bien réussi, mais qui traversait à ce moment-là une période difficile. Je ne l'avais jamais vu aussi déprimé.

Alors qu'il me parlait, j'ai remarqué qu'il avait décrit au moins 12 fois en 20 minutes l'état de dépression dans lequel il était et à quel point sa situation était déprimante. J'ai décidé de voir en combien de temps le vocabulaire transformationnel pourrait l'aider à modifier son état d'esprit. Je lui ai donc demandé: «Es-tu vraiment déprimé ou te sens-tu simplement un peu frustré?» «Je me sens très frustré», a-t-il répondu. «Il me semble pourtant que tu es en train de faire des changements très positifs qui t'aideront à t'en sortir.» Comme il acquiesçait, je lui ai décrit l'impact que ses mots pouvaient avoir sur son état d'esprit et je lui ai demandé: «Tu veux me faire une faveur?» Pendant les 10 prochains jours, promets-moi de ne pas utiliser le mot «déprimé» une seule fois. S'il te vient à l'esprit, remplace-le immédiatement par un mot dynamisant. Au lieu de «déprimé», tu dis «je suis un peu abattu», «je me sens un peu mieux» ou «je suis en train de renverser la situation».

Il m'a promis de tenter l'expérience. Vous devinez sans doute ce qui s'est passé: en modifiant un seul mot de son vocabulaire, il a modifié entièrement son schéma émotionnel. Comme il ne se mettait plus dans un état qui le faisait souffrir terriblement, il pouvait donner toute la mesure de ses ressources. Deux ans plus tard, lorsque je lui ai dit que je relatais son expérience dans le livre que j'écrivais, il m'a confié qu'il ne s'était pas senti déprimé une seule fois depuis ce jour-là, *car il n'employait jamais ce mot pour décrire son expérience.*

La beauté du vocabulaire transformationnel réside dans sa simplicité. C'est un savoir très profond, mais aussi une chose tellement simple et universellement applicable que, dès la première fois que vous l'utilisez, vous pouvez immédiatement améliorer la qualité de votre vie.

Voici un bel exemple de la transformation que vous pouvez réaliser en changeant un seul mot. Les dirigeants de la société PIE, une importante entreprise de transport routier des États-Unis, avaient découvert que de nombreuses erreurs se glissaient dans l'exécution de 60 pour cent des contrats, ce qui coûtait à la société plus de 250 000 dollars par année. La société a demandé à un spécialiste, W. Edwards Deming, d'en déterminer la cause. Après avoir fait une étude approfondie, celui-ci a découvert que 56 pour cent de ces erreurs étaient causées par des employés qui n'identifiaient pas correctement les conteneurs de la société. À la suite des recommandations de M. Deming, les dirigeants de PIE ont cherché à inculquer

à leurs employés la volonté d'exceller en modifiant la perception qu'ils avaient d'eux-mêmes. C'est ainsi qu'au lieu de «travailleurs» ou de «routiers», la société s'est mise à parler d'«artisans».

Au début, les gens étaient perplexes; quelle différence pouvait-il y avoir à modifier le titre d'un poste? Cela ne changeait rien? En peu de temps cependant, par le seul fait d'utiliser régulièrement ce mot, les travailleurs eux-mêmes ont commencé à se considérer comme des «artisans» et, en moins de 30 jours, la société avait réussi à réduire le taux d'erreur de 60 pour cent à 10 pour cent, ce qui lui a permis d'économiser près de 250 000 dollars par année.

Ce récit illustre une vérité fondamentale: **les mots que nous employons en affaires ou dans notre vie personnelle ont une influence profonde sur notre expérience de la réalité.** J'ai inventé le concept d'amélioration perpétuelle de soi, que j'appelle CANI, au lieu d'emprunter le mot japonais *kaisen* (développement), en raison du vif désir que j'ai à intégrer en un seul mot toute la philosophie et les schémas de pensée du développement perpétuel. Une fois que vous vous mettez à employer régulièrement un mot, celui-ci affecte non seulement ce qui vous intéresse, mais aussi votre façon de penser. Tous les mots que nous utilisons sont lourds de sens et d'émotion. Les gens inventent toujours de nouveaux mots. L'une des merveilles de la langue anglaise est sa capacité d'intégrer les néologismes et les nouveaux concepts. En consultant un dictionnaire, vous découvrirez des mots tirés de nombreuses langues étrangères et de toutes sortes de domaines spécialisés.

Ainsi, les adeptes du surf ont inventé des mots pour décrire les expériences ahurissantes qu'ils vivent tous les jours en se lançant dans les vagues. Leur jargon s'est si bien répandu qu'il fait maintenant autant partie du langage courant des Californiens que de leur façon de penser. Cela montre encore une fois combien il est important que nous soyons conscients des mots que nous empruntons aux autres et des mots que nous choisissons. Si vous utilisez des phrases comme: «Je suis suicidaire», vous intensifiez la douleur émotionnelle que vous ressentez au point de compromettre la qualité de votre vie. Si vous dites à votre partenaire: «Je te quitte», vous créez une situation qui pourrait mettre fin à votre relation. De plus, si vous dites: «Je suis incroyablement frustré» ou «Je suis en colère», vous avez de meilleures chances d'arriver à une solution.

Il existe certains mots pour décrire le travail et les particularités qui se rattachent à la plupart des professions. Ainsi, de nombreux artistes ont le trac avant de monter sur scène. La respiration haletante et le pouls rapide, ils se mettent à transpirer. Certains considèrent que c'est une disposition

normale avant un spectacle, tandis que d'autres y voient un signe d'échec. Ce trac a empêché Carly Simon de se produire en public pendant de nombreuses années. Bruce Springsteen ressent le même trac, mais pour lui, il est synonyme de «stimulation». Il sait qu'il s'apprête à faire vibrer des milliers de personnes et il lui tarde d'entrer en scène. Pour Bruce Springsteen, le trac est un allié; pour Carly Simon, c'est un ennemi.

POUR DÉCUPLER VOTRE ÉNERGIE

Imaginez ce que serait votre vie si vous pouviez prendre toutes les émotions négatives que vous ayez jamais éprouvées et que vous puissiez en atténuer l'intensité de façon à ce qu'elles vous touchent moins et vous laissent toujours maître de la situation. Supposez maintenant que vous puissiez prendre vos émotions les plus positives et les intensifier, afin de propulser votre vie sur un plan plus élevé. Sachez que c'est possible! En fait, vous pouvez le faire en un clin d'œil. Voici votre premier exercice.

Prenez une minute, immédiatement, et écrivez trois mots que vous employez régulièrement lorsque vous vous sentez moche (blasé, frustré, déçu, furieux, humilié, blessé, triste, par exemple). Quels que soient les mots choisis, assurez-vous que ce sont ceux que vous utilisez régulièrement pour vous priver de pouvoir. Pour trouver les mots que vous devez remplacer, demandez-vous: «Quels sont les sentiments négatifs que j'éprouve régulièrement?»

Puis, ayant choisi ces trois mots, amusez-vous. **Donnez libre cours à un brin de folie et sortez tous les mots auxquels vous pouvez penser, soit pour briser vos schémas ou, tout au moins, pour faire diminuer l'intensité émotionnelle que vous ressentez.** Permettez-moi de vous donner un indice sur la façon de choisir les mots qui vous seront utiles à long terme. Rappelez-vous que le cerveau aime tout ce qui soulage la douleur et tout ce qui procure du plaisir; choisissez un mot que vous aurez *envie* d'utiliser pour remplacer celui qui vous privait de pouvoir. J'ai utilisé «irritable» ou «un peu ennuyé» au lieu de «en colère» parce que ces mots sont un peu ridicules. Pour moi, comme pour les personnes qui m'écoutent, c'est une rupture totale de schémas et, comme j'adore briser les schémas, je m'amuse beaucoup à employer ces mots. Lorsque vous obtiendrez les mêmes résultats, je suis convaincu que vous ne pourrez plus vous en passer. Pour vous mettre sur la bonne voie, voici des exemples de mots simples et parfois ridicules que vous pouvez employer pour faire diminuer instantanément l'intensité émotionnelle que vous ressentez:

Émotion négative

Expression	Se transforme en
anxieux	inquisiteur
anxieux	un peu inquiet
apeuré	excité
appréhension	défi
blessé	préoccupé
ça pue	c'est un peu parfumé
confus	curieux
crainte	émerveillement
craintif	émerveillé
débordé	je tourne à plein régime
déçu	indifférent
déçu	les résultats tardent
dégoûté	étonné
dépassé	à plein régime
dépassé	ça se bouscule aux portes
dépassé	déstabilisé
dépassé	en demande
dépassé	maximisé
dépassé	mis au défi
dépassé	occupé
déprimé	à un point tournant
déprimé	calme avant la tempête
déprimé	pas dans mon assiette
détruit	j'ai un revers
douloureux	sensible
échec	contrariété
échec	j'apprends
effrayé	je me renseigne
effrayé	mal à l'aise
embarrassé	conscient
embarrassé	stimulé
en colère	désabusé
épuisé	je refais le plein
épuisé	un peu fané
frustré	fasciné
frustré	mis au défi
furieux	passionné
humilié	étonné
humilié	mal à l'aise
impatient	j'ai hâte
insulté	incompris
insulté	mal interprété
irrité	froissé
irrité	stimulé
jaloux	trop aimant
je déteste	je préfère
j'en ai ras le bol	la coupe déborde
malade	indisposé
nerveux	plein d'énergie
paresseux	je refais le plein
perdu	à la recherche de…
pétrifié	mis au défi
rejeté	dévié
rejeté	incompris
rejeté	j'apprends
rejeté	oublié
rejeté	sous-estimé
seul	disponible
seul	temporairement solitaire
stressé	béni
stressé	occupé
stressé	plein d'énergie
stupide	j'apprends
stupide	je découvre
stupide	peu débrouillard
terrible	différent
triste	réfléchi

Vous pouvez faire une meilleure liste que celle-ci, j'en suis convaincu. **Trouvez trois mots que vous utilisez régulièrement et qui font naître en vous des sentiments négatifs. Dressez une liste de mots de remplacement** qui pourraient briser vos schémas en vous faisant rire par leur ridicule ou qui pourraient tout au moins faire diminuer l'intensité de vos émotions.

Mot limitatif	Mot dynamisant
1. ______	1. ______
2. ______	2. ______
3. ______	3. ______

Comment agir, de manière à vraiment utiliser ces mots? La réponse est simple: faites du conditionnement neuro-associatif. Avez-vous oublié le conditionnement neuro-associatif et ses deux premières étapes?

Première étape: décidez de vous engager à avoir plus de plaisir et à moins souffrir. Rappelez-vous que l'une des raisons qui vous empêchent d'être plus heureux est que vous utilisez un langage qui intensifie vos émotions négatives.

Deuxième étape: ne vous prenez pas trop au sérieux et employez ces trois nouveaux mots. Songez combien il est ridicule de se mettre dans tous ses états quand on peut choisir de se sentir bien. Pour vous aider à ne pas trop vous prendre au sérieux, faites comme moi: confiez à trois de vos amis les mots que vous désirez changer. Ainsi, j'ai découvert que j'étais souvent frustré dans la vie. C'est pourquoi j'ai décidé de me laisser «fasciner». De plus, il m'arrivait souvent de dire: «Il *faut* que je fasse...», ce qui me stressait. Comme je voulais une expression qui me rappelle combien j'étais gâté par la vie, j'ai commencé à dire: «J'ai la chance de faire...» Et au lieu d'être «en colère», j'ai préféré employer «ennuyé», «irritable» ou «un peu préoccupé».

Au cours des 10 jours qui ont suivi, chaque fois que je me surprenais à utiliser l'ancien mot, je brisais immédiatement le schéma en employant un nouveau mot. **En me faisant le plaisir de m'engager jusqu'au bout, j'ai adopté un nouveau schéma** et mes amis étaient heureusement là pour m'aider dès que je commettais une erreur. Ils me demandaient: «Tony, es-tu vraiment en colère ou simplement «*irritable?*» «Es-tu frustré ou *fasciné?*» Je les avais prévenus d'utiliser ces ques-

tions non pas comme une arme contre moi, mais comme un outil de soutien. En très peu de temps, j'avais adopté toutes ces nouvelles expressions et je les utilisais régulièrement.

Cela signifie-t-il que je ne ressens jamais de colère? Bien sûr que non! Parfois, la colère est une émotion très utile. Mais il ne faut pas utiliser nos émotions les plus négatives en premier lieu. Il est préférable d'étendre notre gamme de choix et de disposer d'un plus grand nombre de moules dans lesquels verser les sensations libres de la vie pour accroître le nombre et la qualité de nos émotions.

Si vous désirez vraiment réaliser ces changements, parlez à trois ou quatre de vos amis; expliquez-leur votre démarche et dites-leur quels sont les mots que vous souhaitez changer. Priez-les de vous demander respectueusement: «Es-tu *(ancien mot)* ou *(nouveau mot)?»* De votre côté, engagez-vous à briser vos schémas. Prenez plaisir à utiliser le nouveau mot que vous avez choisi et vous découvrirez que la vie vous offre toutes sortes de nouvelles possibilités.

Le vocabulaire transformationnel ne sert pas, bien sûr, uniquement à diminuer l'intensité de nos émotions négatives; il nous permet aussi d'intensifier nos émotions positives. Lorsqu'une personne vous demande comment vous vous portez, plutôt que de répondre «bien» ou «pas mal», étonnez-la en vous exclamant: «Je me sens radieux!» *Cet exercice peut vous paraître simpliste, mais il crée un nouveau schéma neurologique, un grand boulevard neural orienté vers le plaisir.* Prenez le temps d'écrire trois mots que vous utilisez régulièrement pour décrire la façon dont vous vous sentez, des mots banals comme: «je vais bien», «ça va» ou «pas mal». Puis, trouvez de nouveaux mots qui vous dynamisent davantage. Si vous cherchez des suggestions, consultez la liste suivante et encerclez les mots qu'il vous semble amusant d'ajouter à votre vocabulaire pour donner un peu plus de couleur à votre vie:

Bon mot	Meilleur mot
aimant	passionné
aimé	adoré
aimer	adorer
aimer	être enchanté
aimer	se délecter
alerte	plein d'énergie
amusant	enjoué
attentif	concentré
attirant	séduisant
bien	à tout casser
bien	fantastique
bien	gonflé à bloc
bien	impressionnant
bien	parfait
bien	plein d'énergie
bien	radieux
bon	inégalable
bon	magique
bon	sans pareil
bon	super
bon	vibrant
concentré	plein d'énergie
confiant	assuré
confiant	à toute épreuve
confiant	centré
confiant	enhardi
confiant	sûr de soi
confortable	du tonnerre
content	ravi
curieux	fasciné
débrouillard	brillant
déterminé	à toute épreuve
du tonnerre	en extase
enthousiaste	excité
éveillé	stimulé
excité	en extase
excité	exalté
fantastique	fabuleux
fort	invincible
gentil	fantastique
gentil	spectaculaire
gonflé à bloc	en orbite
heureux	béni des Dieux
heureux	en extase
heureux	exubérant
heureux	plein d'entrain
intelligent	doué
intense	extrême
intéressant	captivant
intéressé	séduit
motivé	compulsif
motivé	déterminé
paisible	serein
parfait	extraordinaire
pas mal	sans pareil
pas mal	super
plein	rassasié
plein d'énergie	gonflé à bloc
puissant	invincible
rapide	balistique
satisfait	comblé
satisfait	serein
savoureux	fastueux
splendide	exubérant
splendide	incroyable
splendide	phénoménal
splendide	stimulant
splendide	super
stimulé	gonflé à bloc
super	en orbite

Ancien mot médiocre	Nouveau mot dynamisant
1. ____________	1. ____________
2. ____________	2. ____________
3. ____________	3. ____________

Une fois de plus, demandez à trois de vos amis de vous corriger si vous omettez d'utiliser ces nouveaux mots positifs. Et amusez-vous!

ADOUCISSEZ VOTRE RÉACTION À LA SOUFFRANCE D'AUTRUI

On peut difficilement surestimer l'impact qu'a le vocabulaire transformationnel sur nous et sur les autres. N'oubliez pas d'utiliser ce que j'appelle des «**adoucisseurs**» ou des «**intensificateurs**»; ils rendent vos communications avec les autres plus précises, que ce soit pour une relation amoureuse, une négociation d'affaires ou pour toute autre situation.

Il y a de nombreuses années, dès que je pensais que quelque chose «ne tournait pas rond» dans mes affaires, je convoquais l'employé en cause et je lui disais: «Je ne suis vraiment pas content» ou «Je suis très inquiet à ce sujet.» Savez-vous ce qui se produisait? Mon langage mettait automatiquement cette personne sur la défensive, même si ce n'était pas mon intention, et cela nous empêchait de trouver une solution au problème que nous avions à résoudre.

J'ai donc appris à dire (même si mes émotions sont plus bouillantes): «Il y a quelque chose qui me préoccupe un peu. Pouvez-vous m'aider à y voir clair?» En tempérant ainsi mon langage, je diminue l'intensité de mes émotions, ce qui est positif, tant pour moi que pour l'autre. Pourquoi? Parce que le mot «préoccupé» est un mot différent de «inquiet». Lorsque vous dites que vous êtes inquiet, vous pouvez donner à la personne à qui vous parlez l'impression que vous n'avez pas confiance en ses capacités. Ensuite, ajouter «un peu» adoucit considérablement le message. Ainsi, en diminuant l'intensité émotionnelle que je ressens, je donne à l'autre personne la possibilité de réagir sans se sentir menacée, ce qui crée une meilleure communication entre nous.

Voyez-vous comment ce truc peut aussi améliorer vos communications avec votre famille? De quelle façon communiquez-vous avec vos enfants? Il arrive souvent que nous ne mesurons pas l'effet que nos mots peuvent avoir sur eux. Les enfants, comme les adultes, sont portés à se sentir visés par des remarques désobligeantes. C'est pourquoi nous devons être sensibles aux conséquences possibles de nos observations irréfléchies. Au lieu de laisser échapper impatiemment: «Que tu es bête!» ou «Quel maladroit!» des remarques qui peuvent miner sérieusement l'estime de soi d'un enfant, brisez votre propre schéma et dites: «Ta conduite commence à m'irriter un peu; nous devrions en discuter.»

Non seulement brisez-vous votre schéma, ce qui vous permet de communiquer vos sentiments et vos désirs plus intelligemment, mais vous faites aussi savoir à l'enfant que ce n'est pas lui que vous remettez en question, mais plutôt *son comportement*, c'est-à-dire quelque chose qu'il peut changer. Cette attitude vous aide à élaborer ce que j'appelle le *Reality Bridge* m.d. (pont de la réalité[14]), c'est-à-dire le fondement d'une communication plus positive et plus forte entre deux personnes, et à avoir avec vos enfants des rapports dont l'impact est plus positif et plus efficace.

Dans ce genre de situation, il est important que vous sachiez briser votre raisonnement habituel; sinon, vous vous mettez dans une position de faiblesse et risquez de dire quelque chose que vous regretterez plus tard. Nombre de rapports humains sont détruits de cette façon. Lorsque nous sommes en colère, il nous arrive de dire à une personne chère des choses qui la blessent et qui l'incite à se venger ou à se fermer à jamais. C'est pourquoi il est si important d'apprendre à évaluer le pouvoir créateur ou destructeur des mots que nous employons.

Le peuple allemand n'est pas une nation guerrière. C'est un peuple militaire, ce qui signifie qu'il ne désire pas la guerre, mais qu'il ne la craint pas non plus. C'est un peuple qui aime la paix, mais aussi l'honneur et la liberté.

ADOLF HITLER

Les démagogues ont toujours utilisé les mots pour assassiner et subjuguer. C'est ce qu'a fait Hitler lorsqu'il a détourné les frustrations d'une nation pour les transformer en une haine féroce envers un petit groupe de personnes et que, dans son désir d'étendre son territoire, il a persuadé le peuple allemand de prendre les armes. Saddam Hussein a nommé l'invasion du Koweit et les hostilités qui ont suivi «une *Djihad*» ou «Guerre sainte», ce qui a grandement changé la perception des Irakiens quant à la légitimité de leur cause.

Dans une moindre mesure, on trouve dans l'histoire récente de nombreux exemples de l'utilisation prudente des mots pour redéfinir une expérience. Pendant la récente guerre du Golfe, le jargon militaire incroyablement complexe avait pour but d'adoucir l'impact des destructions en cours.

---

14. *Reality Bridge* est une stratégie de communication qu'utilise notre société, la Robbins Success Systems, dans les programmes de formation des cadres, et qui vise à améliorer les rapports entre la direction et les employés et entre les membres de la direction.

Sous la présidence de Reagan, le missile MX a été rebaptisé: Peacekeeper (gardien de la paix). Sous la présidence de Eisenhower on a toujours parlé de la guerre de Corée en termes d'«action policière».

Nous devons utiliser les mots avec plus de précision, car ils revêtent une signification non seulement pour nous mais aussi pour les autres. Si vos communications avec les autres ne donnent pas les résultats que vous escomptez, examinez plus attentivement les mots que vous employez, et sachez mieux les choisir. *Je ne vous suggère pas de devenir sensible au point de ne plus pouvoir utiliser certains mots,* mais il est essentiel que vous sachiez choisir des mots dynamisants.

De plus, est-il toujours dans notre intérêt de diminuer l'intensité de nos émotions négatives? La réponse est non! Il arrive parfois que nous ayons besoin de nous mettre en colère et de libérer suffisamment de force pour pouvoir changer. Comme nous le verrons au chapitre 11, toutes les émotions humaines sont nécessaires. Cependant, nous devons nous assurer que nous ne donnons pas, en premier lieu, libre cours à nos états les plus négatifs. Comprenez-moi bien: je ne vous demande pas de bannir de votre vie toute sensation ou émotion négative. Dans certaines circonstances, elles peuvent être très utiles. Nous y reviendrons au prochain chapitre. Sachez que le but est de ressentir plus de plaisir et de moins souffrir. La maîtrise du vocabulaire transformationnel est l'une des étapes les plus simples et les plus efficaces pour atteindre ce but.

Et maintenant, une pause publicitaire...

Comme peuvent le confirmer plusieurs grandes sociétés, il arrive parfois que le vocabulaire soit encore plus transformationnel qu'on le désire. Après avoir traduit en chinois leur slogan: «Pepsi donne de la vie», les dirigeants de la société ont été stupéfaits d'apprendre qu'ils venaient de débourser sept millions de dollars pour annoncer: «Pepsi fait revenir vos ancêtres d'entre les morts.» Les dirigeants de Chevrolet n'arrivaient pas à comprendre l'impopularité de la nouvelle Nova en Amérique latine jusqu'à ce qu'ils découvrent que *«No va»* signifie «ne fonctionne pas» en espagnol.

Méfiez-vous des étiquettes qui appauvrissent votre expérience. Comme je l'ai mentionné au premier chapitre, j'ai déjà travaillé avec un petit garçon qui semblait présenter des «problèmes d'apprentissage»;

aujourd'hui, on le considère comme un génie. Vous pouvez imaginer à quel point ce changement d'étiquette a modifié sa perception de lui-même et sa confiance en ses propres aptitudes. Quels sont les mots par lesquels vous voulez être connu? À quels mots ou à quelles phrases caractéristiques souhaitez-vous que les autres vous associent?

Il faut être très prudent avant d'accepter les étiquettes des autres, car une fois que nous apposons une étiquette à quelque chose, nous créons une émotion qui lui correspond. Cela est surtout vrai dans le cas des maladies. Toutes mes connaissances en psychoneuro-immunologie renforcent l'idée que les mots que nous employons produisent des effets biochimiques puissants. Au cours d'une entrevue, Norman Cousins m'a parlé du travail qu'il a accompli au cours des douze dernières années auprès de plus de 2000 patients. À plusieurs reprises, il a remarqué que dès qu'une maladie était diagnostiquée, c'est-à-dire que dès que l'on mettait une *étiquette* à des symptômes, l'état du patient se détériorait. Des étiquettes comme «cancer», «sclérose en plaques» ou «maladie cardiaque» produisent souvent un état de panique chez les patients, ce qui les rend vulnérables et déprimés au point d'amoindrir l'efficacité de leur système immunitaire.

D'autres études, au contraire, ont montré que si les patients pouvaient se libérer de l'état dépressif causé par certaines étiquettes, leur système immunitaire s'en trouvait immédiatement renforcé. «**Les mots peuvent provoquer une maladie; les mots peuvent même tuer,** m'a dit Cousins. C'est pourquoi les médecins avertis usent de beaucoup de délicatesse dans leurs rapports avec leurs patients.» C'est l'une des raisons pour lesquelles notre société de gestion appliquée, Fortunate Management[m.d.], fait affaire avec des médecins. Il s'agit non seulement d'aider les médecins à monter leur cabinet de consultation, mais aussi de leur apprendre à être plus sensibles, pour contribuer davantage au bien-être de leurs patients. **Si vous exercez une profession où vous devez travailler avec d'autres, il est essentiel que vous compreniez le pouvoir qu'ont les mots sur ceux qui vous entourent.**

Si vous n'êtes toujours pas convaincu, je vous suggère de faire vous-même l'essai du vocabulaire transformationnel et d'en noter les effets. Au cours de mes séminaires, les gens me disent souvent: «Ce que m'a fait telle ou telle personne me met vraiment en colère!» Je leur demande alors: «Êtes-vous en colère ou blessé?» Le seul fait de leur poser cette question les amène à réévaluer la situation. Lorsqu'ils choisissent un nouveau mot et disent: «J'imagine que je suis blessé», on peut instantanément sentir une baisse d'intensité dans leur état physiologique. Ils ont moins de difficulté à composer avec cette blessure qu'avec la colère.

Vous pouvez vous aussi essayer d'atténuer l'intensité émotionnelle que vous ressentez dans certains cas auxquels vous n'aviez jamais pensé. Au lieu de déclarer: «Je *meurs* de faim», pourquoi ne dites-vous pas: «J'ai un peu faim»? Vous découvrirez que vous pouvez ainsi faire baisser l'intensité de votre appétit en quelques minutes. Il arrive parfois que les gens mangent trop, uniquement parce qu'ils ont l'habitude de se mettre dans un état d'agitation émotionnelle extrême. Cela est en partie attribuable au langage qu'ils utilisent régulièrement.

Lors d'un récent séminaire «Date With Destiny», nous avons été témoins d'un bel exemple du pouvoir des mots pour changer l'état d'esprit d'une personne. L'une des participantes était radieuse en revenant de dîner. Elle nous a affirmé que, juste avant de sortir pour aller manger elle avait senti un grande envie de pleurer, et avait quitté la salle en larmes. «J'étais complètement embrouillée. J'avais l'impression que j'allais éclater. Je me croyais au bord de la dépression nerveuse. Je me suis dit: “Non, non, non! tu fais une euphorie nerveuse!” Cela m'a fait rire, puis j'ai pensé: “Non, c'est une percée nerveuse!” Elle n'avait changé qu'un seul mot, mais en prenant en main le processus d'étiquetage (son vocabulaire), elle avait réussi à modifier son état d'esprit et sa perception d'elle-même et à transformer ainsi la réalité.

Voici votre chance! Soyez maître de la situation! Prenez note des mots que vous employez régulièrement et remplacez-les par des mots dynamisants, ce qui accroît ou atténue l'intensité émotionnelle que vous vivez. Commencez dès aujourd'hui. Mettez le processus en marche. Écrivez vos mots, engagez-vous à les employer et respectez l'engagement que vous avez pris. Soyez conscient de tout ce que vous pouvez accomplir grâce à cet outil tout simple, sans avoir recours à aucun autre artifice.

Ensuite, nous examinerons une autre façon tout aussi simple et très amusante qui vous donnera le pouvoir de maîtriser toutes vos émotions sans exception. Explorons ensemble toutes les possibilités des...

Chapitre 10

Surmontez les obstacles, abattez les murs et prenez votre envol vers le succès: le pouvoir des métaphores

La métaphore est peut-être l'une des plus grandes potentialités de l'homme. Son efficacité est presque merveilleuse. On pourrait même croire qu'il s'agit d'un outil oublié par Dieu dans l'une de Ses créatures lorsqu'Il l'a créée.

José Ortega y Gasset

«JE SUIS AU BOUT DE MON ROULEAU.»
«Je suis au pied du mur.»
«Ma tête va éclater.»
«Je suis au septième ciel!»
«J'étouffe.»
«Heureux comme un poisson dans l'eau.»
«Je suis dans une impasse.»
«Je porte le monde sur mes épaules.»
«Je vois la vie en rose.»
«La vie, ce n'est pas de la tarte.»

Au chapitre précédent, nous avons parlé du pouvoir des mots sur otre vie et sur notre destinée. Examinons maintenant certains mots ui ont plusieurs sens et traduisent donc une plus grande intensité notionnelle: **les métaphores.** Pour bien saisir ce que sont les méta-

phores, il faut d'abord comprendre les symboles. Qu'est-ce qui produit le plus d'impact: le mot «chrétien» ou la représentation d'une croix? Pour de nombreuses personnes, la représentation d'une croix a une telle force évocatrice qu'elle fait immédiatement surgir en elles des émotions positives. En fait, une croix n'est que deux lignes qui se croisent, mais elle a le pouvoir de communiquer des valeurs et une façon de vivre à des millions de personnes. Prenons maintenant la même croix et transformons-la en une croix gammée que nous comparons au mot «nazi». Lequel produit les réactions les plus négatives? Encore une fois, si vous êtes comme la plupart des gens, c'est la croix gammée qui vous inspirera les réactions les plus violentes. Au cours de l'histoire de l'humanité, les symboles ont toujours servi à déclencher des réactions émotionnelles et à façonner le comportement humain. Il existe toutes sortes de symboles: des images, des sons, des objets, des gestes et, bien sûr, des mots. Si les mots sont des symboles, alors les métaphores sont des symboles intensifiés.

Qu'est-ce qu'une métaphore? **Chaque fois que nous expliquons ou communiquons un concept en le comparant à autre chose, nous utilisons une métaphore.** Les deux termes peuvent ne rien avoir en commun, mais la connaissance de l'un nous permet de comprendre le sens du deuxième. Les métaphores sont des symboles et, à ce titre, elles peuvent, mieux que les simples mots, engendrer très rapidement une plus grande intensité émotionnelle. Les métaphores peuvent nous transformer *instantanément*.

En qualité d'êtres humains, nous pensons et parlons constamment par métaphores. Nous disons, par exemple, que nous sommes «dans le noir» ou que nous tentons de «surnager». Croyez-vous qu'il est plus stressant de considérer un défi comme «une tentative de surnager» que comme «l'occasion de monter dans l'échelle du succès»? Vos sentiments seront-ils différents si un examen vous semble «une montagne» plutôt qu'«une sinécure»? Votre perception et votre expérience du temps changent-elles selon que vous dites «le temps file» ou «le temps est long»? Évidemment!

Les métaphores sont l'une des principales formes d'apprentissage. L'apprentissage est le processus par lequel nous faisons des associations inédites nous permettant d'arriver à de nouvelles intuitions, et les métaphores conviennent parfaitement à ce genre de processus. Lorsque nous n'arrivons pas à comprendre quelque chose, une métaphore nous aide à saisir de quelle manière l'élément qui nous échappe s'apparente à ce que nous comprenons bien. La métaphore nous permet de faire une association d'idées. Si X est semblable à Y et si nous comprenons X,

alors nous comprenons Y. Prenons l'exemple de l'électricité. Si quelqu'un tente de nous expliquer en termes d'ohms, d'ampères, de watts et de résistance ce qu'est l'électricité, il y a fort à parier que nous ne comprendrons rien, car le sens même de ces mots nous échappe. Nous n'avons aucun système de **référence** qui nous permette d'établir de liens entre eux.

Mais si je vous expliquais ce qu'est l'électricité en faisant une analogie avec quelque chose qui vous est familier? Imaginons que je dessine un tuyau et que je vous dise: «Avez-vous déjà vu de l'eau couler d'un tuyau?» Vous répondrez sans doute par l'affirmative. Si je vous disais ensuite: «Imaginez maintenant un clapet qui ralentit le débit de l'eau dans le tuyau. Ce petit clapet joue le même rôle que la résistance dans un circuit électrique.» Comprendriez-vous ce qu'est une résistance? Bien sûr! Cela vous semblerait tout de suite clair. Pourquoi? Parce que j'ai comparé quelque chose à ce que vous comprenez bien.

Tous les grands maîtres — Bouddha, Mahomet, Confucius, Lao-Tseu — se sont servis de métaphores pour faire comprendre leur message au commun des mortels. Quelles que soient les convictions religieuses des gens, la plupart d'entre eux s'entendent pour dire que Jésus était un maître remarquable, dont le message d'amour est toujours entendu de nos jours, non seulement pour son contenu mais aussi pour la façon dont il a été transmis. Lorsque Jésus s'est adressé aux pêcheurs, il ne leur a pas dit qu'il voulait recruter des chrétiens, car recruter n'aurait rien signifié pour eux. Il leur a plutôt demandé de devenir des «pêcheurs d'hommes».

Dès qu'il a utilisé cette métaphore, les pêcheurs ont compris ce qu'ils devaient faire. La métaphore était une analogie qui leur a fait comprendre les étapes nécessaires pour amener leur prochain à embrasser leur foi. Lorsque Jésus parlait en paraboles, il traduisait des idées complexes en images simples qui transformaient les gens qui recevaient son message. En fait, non seulement Jésus était-il un merveilleux conteur, mais sa vie tout entière a été une métaphore illustrant la grandeur de l'amour de Dieu et la promesse de la rédemption.

Les métaphores peuvent nous donner du pouvoir en élargissant et en enrichissant notre expérience de la vie. Malheureusement, si nous n'y prenons garde, l'utilisation d'une métaphore peut se traduire par l'adoption des croyances limitées qui s'y rattachent. Pendant de nombreuses années, les physiciens ont employé le système solaire comme métaphore de l'atome et de la relation entre les électrons, les protons et les neutrons du noyau. Pourquoi cette métaphore était-elle utile? Parce qu'elle aidait les étudiants à comprendre le lien entre l'atome et un sys-

tème qu'ils comprenaient déjà. Ils pouvaient facilement imaginer le noyau comme un soleil et les électrons comme des planètes qui tournent autour du soleil. Cependant, en adoptant cette métaphore, les physiciens adhéraient (à leur insu) à un système où les électrons demeuraient sur des orbites équidistantes du noyau comme dans le cas des planètes par rapport au Soleil. C'était une présupposition inexacte et limitative. En fait, les physiciens ont été incapables de résoudre les mystères de l'atome, parce qu'ils avaient adopté un système de référence erroné fondé sur cette métaphore. Aujourd'hui, nous savons que les électrons ne suivent pas des orbites équidistantes; leur distance *varie* par rapport au noyau. Ce nouveau modèle n'a été adopté qu'après que les scientifiques aient abandonné la métaphore du système solaire. Ils ont ainsi fait un grand pas dans la compréhension de l'énergie atomique.

LES MÉTAPHORES GLOBALES

Vous vous rappelez de mon p.-d.g. colérique? Le jour même où j'ai fait les distinctions qui devaient me permettre de mettre au point la technique du vocabulaire transformationnel, j'ai aussi découvert la valeur de ce que j'appelle les **métaphores globales.** Je savais que mon p.-d.g. utilisait des mots qui intensifiaient ses émotions et je me demandais ce qu'était la cause de ces émotions négatives. Comme vous et moi le savons déjà, tout ce que nous faisons dépend de l'état d'esprit dans lequel nous sommes. Or, notre état d'esprit est à son tour déterminé par notre physiologie et par la façon dont nous nous représentons les choses.

Lorsque j'ai demandé à mon p.-d.g. pourquoi il était dans cet état, il m'a répondu: «Eh bien! c'est comme *s'ils nous avaient coincés dans une boîte avec un revolver sur la tempe.*» Comment réagiriez-vous si vous imaginiez une situation semblable? Sa colère était facile à comprendre. Depuis de nombreuses années, sans m'en rendre compte, j'aidais les gens à changer leur façon de se sentir en les amenant à briser leurs schémas et à **modifier leurs métaphores.** Je n'étais tout simplement pas conscient de ce que je faisais. (Voilà le pouvoir des étiquettes; lorsqu'on attache une étiquette à ce que l'on fait, on peut reproduire un comportement à volonté.)

J'ai demandé à mon p.-d.g.: «De quelle couleur est le pistolet à eau?» Il m'a regardé d'un air perplexe et m'a répondu: «Quoi?» J'ai répété ma question. «De quelle couleur est le pistolet à eau?» Cela a immédiatement brisé son raisonnement. Pour répondre à mon étrange question, il lui fallait d'abord l'assimiler, ce qui l'a obligé à penser à au-

tre chose que sa colère. Lorsqu'il a commencé à imaginer le pistolet à eau, l'émotion qu'il ressentait s'est transformé immédiatement et il a éclaté de rire. Vous voyez, les gens trouvent une réponse à presque n'importe quelle question, s'ils se donnent la peine de la répéter plusieurs fois. Et lorsqu'ils finissent par y répondre, ils doivent se concentrer sur autre chose que leur préoccupation du moment. Par exemple, si je vous répète inlassablement: «Ne pensez pas à la couleur bleue», à quoi penserez-vous? À la couleur bleue, évidemment. Et si vous pensez à une chose, vous la sentez.

En amenant mon p.-d.g. à penser à la situation en termes de pistolet à eau, j'ai immédiatement détruit une image qui le privait de pouvoir. Ce faisant, j'ai changé son état d'esprit. Et la boîte? J'ai traité ce sujet différemment, car je savais qu'il avait l'esprit de compétition très développé. Je lui ai simplement dit: «En ce qui concerne la boîte, je sais qu'on ne pourrait jamais en construire une suffisamment grande pour me contenir, *moi*. Et toi?» Pensez qu'il a détruit sa boîte sans attendre une seconde de plus.

Cet homme éprouve des sentiments très intenses parce que les métaphores qu'il utilise sont agressives. Si quelque chose vous inspire des sentiments très négatifs, examinez les métaphores que vous employez pour décrire vos sentiments, pour expliquer vos échecs ou pour illustrer ce qui vous arrête. Souvent, vous faites appel à des métaphores qui intensifient vos sentiments négatifs. Lorsque les gens ont des problèmes, ils disent souvent des choses comme: «J'ai l'impression de porter le monde sur mes épaules» ou: «Je suis au pied du mur.» Vous pouvez *changer* les métaphores qui vous privent de pouvoir aussi rapidement que vous les créez. C'est vous qui choisissez de vous représenter une métaphore comme si elle était réelle; or, vous pouvez *changer* de métaphore tout aussi rapidement. Si quelqu'un me dit qu'il porte le monde sur ses épaules, je lui réponds: «Déposez-le et passez votre chemin.» Il me regarde, surpris; mais pour bien saisir ce que je viens de dire, il doit se concentrer sur quelque chose de nouveau, ce qui change immédiatement son état d'esprit. Si quelqu'un me dit qu'il est incapable de faire quoi que ce soit, qu'il frappe toujours un mur, je lui dis de percer un passage, de l'escalader, de le contourner, de creuser un tunnel, d'ouvrir la porte...

Cela peut vous paraître simpliste, mais vous seriez étonné de la rapidité avec laquelle j'obtiens des résultats. Dès que vous vous représentez les choses différemment, vous changez instantanément la façon dont vous vous sentez. Si quelqu'un me dit: «Je suis au bout de mon rouleau», je lui conseille: «Mettez-le de côté et venez par ici.» Les gens

disent souvent qu'ils se sentent «coincés» dans une situation. Vous n'êtes jamais coincé. Vous pouvez vous sentir un peu frustré, vous n'avez pas réponse à tout, mais vous n'êtes pas coincé. Aussitôt que vous vous imaginez coincé, vos sentiments le deviennent aussi. C'est pourquoi nous devons être très prudent dans le choix des métaphores que nous utilisons.

Méfiez-vous aussi des métaphores que les autres vous présentent. Récemment, j'ai lu un article où on mentionnait que Sally Field fêtait son 44e anniversaire. On pouvait lire qu'elle commençait à «ne plus se faire jeune». Quelle façon négative et démoralisante de représenter la sagesse qui vient avec l'âge! Si vous sentez que vous êtes dans le noir, allumez les lumières. Si vous avez l'impression de vous noyer dans une mer de confusion, faites une promenade sur la plage et arrêtez-vous sur une île de compréhension. Je sais que cela peut paraître enfantin, mais il est encore plus enfantin de choisir inconsciemment des métaphores qui nous privent de pouvoir à tout coup. **Nous devons *prendre le contrôle* de nos métaphores**, non seulement pour éviter les métaphores qui nous causent des ennuis, mais aussi pour *adopter des métaphores dynamisantes.*

Une fois que nous avons pris conscience des métaphores que nous et notre entourage utilisons, il est très facile de les changer. Il suffit de nous demander: *«Est-ce vraiment ce que je veux dire? Cette métaphore est-elle une description fidèle de la réalité ou est-elle inexacte?»* N'oubliez pas que chaque fois que vous utilisez les expressions: «Je me sens comme...» ou «C'est comme...», le mot «comme» sert à introduire une métaphore. Posez-vous une question dynamisante. Demandez-vous si vous pouvez trouver une *meilleure* métaphore, une métaphore qui vous permettrait d'envisager la situation plus dynamiquement. Cherchez une comparaison plus évocatrice. Si je vous demandais comment vous envisagez la vie ou quelle est votre métaphore pour décrire la vie, vous pourriez par exemple répondre: «La vie est un éternel combat.» Si vous adoptez cette métaphore, vous commencerez bientôt à souscrire à une série de valeurs connexes. Comme dans le cas de l'atome et du système solaire, vous commencerez à vivre votre vie selon un ensemble de croyances inconscientes qui vont de pair avec cette métaphore.

Toute métaphore porte en elle un ensemble de règles, d'idées et de préjugés. Si vous êtes convaincu que la vie est un combat, comment votre perception de la vie en sera-t-elle influencée? Vous vous direz peut-être: «La vie est dure et finit avec la mort», «Seul contre tous», «C'est chacun pour soi» ou «Si la vie est un combat, je risque d'être blessé.» Tous ces filtres ont un impact sur les croyances inconscientes

que vous entretenez sur les autres, sur vos possibilités, sur votre travail, sur les efforts que vous faites et sur la vie en général. Cette métaphore influencera vos décisions, votre façon de penser, vos sentiments, vos actes et, par conséquent, votre destinée.

LA VIE EST UN JEU

Des personnes différentes ont des métaphores globales différentes. En lisant, par exemple, les entrevues que j'ai faites avec Donald Trump, j'ai remarqué qu'il comparait souvent la vie à un test. Vous gagnez ou vous perdez — c'est tout ou rien. Imaginez le stress que génère une telle idée dans la vie d'une personne? Si la vie est un test, il se peut qu'il soit difficile, il faut s'y préparer très bien et on peut échouer (ou même tricher, je suppose). Pour certaines personnes, la vie est une compétition. Cette métaphore peut sembler amusante, mais elle peut aussi signifier qu'il y a d'autres personnes à confronter et qu'il n'y aura qu'un gagnant.

Pour d'autres, encore, la vie est un jeu. Comment cette métaphore peut-elle changer votre perspective? La vie peut être amusante; quelle idée merveilleuse! Peut-être y aura-t-il un peu de compétition, mais en considérant vraiment la vie comme un jeu, vous aurez l'occasion de jouer et de vous amuser. Certaines personnes disent: «Si la vie est un jeu, il y aura nécessairement des perdants.» D'autres se demandent: «Quelles sont les qualifications requises?» Cela dépend de l'interprétation du mot «jeu»; quoi qu'il en soit, cette métaphore à elle seule a une influence sur votre façon de penser et sur vos sentiments envers la vie.

On peut dire sans crainte de se tromper que mère Teresa considère la vie comme une chose sacrée. Qu'en serait-il si vous aviez la conviction que la vie est sacrée? Si c'était votre principale métaphore pour décrire la vie, la respecteriez-vous davantage ou penseriez-vous que vous n'avez pas le droit d'y prendre autant de plaisir? Et si la vie était un cadeau? Elle deviendrait une surprise, quelque chose d'amusant et de précieux. Et si vous envisagiez la vie comme une danse? Quelle belle image! Elle serait belle, remplie de partage, de grâce, de rythme et de joie. Laquelle de ces métaphores représente le mieux la vie? *Toutes* ces métaphores ont probablement leur utilité pour vous aider à définir les changements que vous devez réaliser dans votre vie. Cependant, vous ne devez pas oublier que toutes les métaphores comportent, selon le contexte, des avantages et des limitations.

En étant plus sensibilisé aux métaphores, je me suis rendu compte que *le fait de n'en avoir qu'une seule est la meilleure manière de limiter*

sa vie. La métaphore du système solaire aurait été utile si les physiciens avaient eu d'autres moyens de décrire l'atome. Si nous souhaitons enrichir notre existence, nous devons multiplier les métaphores que nous employons pour décrire notre vie, nos relations et même pour décrire ce que nous sommes en tant qu'êtres humains.

Y a-t-il uniquement des métaphores pour décrire la vie et l'atome? Non, bien sûr! Il y a des métaphores pour tout. Prenons le cas du travail. Certaines personnes diront: «Je reprends le collier» ou «Je travaille comme un forçat.» Comment ces personnes se sentent-elles en ce qui concerne leur travail? Certains hommes d'affaires que je connais parlent de leur entreprise comme de leur «actif» et de leurs employés comme de leur «passif». Imaginez les conséquences que peuvent avoir ces métaphores sur ces hommes d'affaires et leur façon de traiter les gens qui travaillent pour eux. D'autres considèrent leur société comme un jardin qu'il faut soigner tous les jours pour l'améliorer et en obtenir le maximum. D'autres encore considèrent le travail comme l'occasion de rencontrer des amis, de se joindre à une équipe gagnante. Pour ma part, je considère mes entreprises comme des familles. Cette attitude nous permet de transformer la qualité des liens que nous entretenons.

Vivre, c'est comme peindre un tableau
et non comme faire une addition.

OLIVER WENDELL HOLMES

Voyez-vous que le fait de modifier une seule métaphore comme «La vie est un combat» pour la remplacer par «La vie est un jeu», pourrait instantanément changer divers aspects de votre vie? Pensez-vous que de considérer la vie comme une danse pourrait changer vos rapports avec les autres et votre manière de fonctionner au travail? Sans aucun doute. Il s'agit en fait d'un **point d'ancrage,** d'un changement global qui pourrait transformer votre façon de penser et votre façon de vous sentir à plusieurs points de vue. Je ne veux pas dire qu'il y a une bonne et une mauvaise façon d'envisager les choses. Vous devez simplement prendre conscience qu'en **modifiant une seule métaphore globale vous pouvez transformer complètement la façon dont vous considérerez votre vie.** Comme dans le cas du vocabulaire transformationnel, le pouvoir des métaphores réside dans leur simplicité.

Il y a quelques années, je dirigeais un programme de certification de deux semaines à Scottsdale, en Arizona. En plein milieu du séminai-

re, un homme s'est levé et a commencé à frapper les gens de son entourage comme s'il tenait un couteau, en criant à tue-tête: «C'est le noir! *C'est le noir total!*» Un psychiatre assis deux rangées devant lui s'est alors écrié: «Oh! mon Dieu! Il est en crise psychotique!» Heureusement, je n'ai pas accepté le vocabulaire transformationnel utilisé par le psychiatre. Je savais seulement que je devais changer *instantanément* l'état d'esprit de l'homme surexcité. Comme je n'avais pas encore inventé le concept des métaphores globales, j'ai fait la seule chose que je savais faire alors. J'ai brisé son schéma. Je me suis approché de lui et je me suis mis à crier à mon tour. «Effacez tout! Servez-vous du correcteur qu'utilisent les dactylos.» L'homme est resté saisi pendant un instant. Il s'est arrêté et tout le monde a retenu son souffle en attendant la suite.

En quelques secondes, son visage et son corps ont changé, et il a commencé à respirer différemment. Je lui ai dit: «Effacez complètement cette expérience.» Puis, je lui ai demandé comment il se sentait. «Beaucoup mieux», a-t-il répondu. «Eh bien! asseyez-vous!» Et j'ai continué mon séminaire. Les autres participants étaient sidérés. J'étais moi-même très étonné de la facilité avec laquelle j'avais réglé ce problème. Deux jours plus tard, le même homme s'est présenté à moi et m'a dit: «Je ne sais pas ce qui s'est passé, mais c'était mon quarantième anniversaire ce jour-là et j'ai perdu les pédales. J'avais besoin de frapper parce que je me sentais entouré de ténèbres qui menaçaient de m'engouffrer. Mais quand j'ai employé le correcteur, tout s'est illuminé d'un seul coup. Je me suis senti totalement différent. Mes pensées ont changé et je me sens très bien aujourd'hui!» Il n'a plus eu de problème jusqu'à la fin du séminaire, simplement parce qu'il avait su changer une métaphore.

Jusqu'à présent, j'ai surtout insisté sur la manière d'*atténuer* l'intensité de nos émotions négatives par le vocabulaire transformationnel et les métaphores globales. Toutefois, **il est parfois utile et même important d'intensifier nos émotions négatives.** En effet, je connais un couple dont le fils avait des problèmes de drogue et d'alcool. Ils savaient qu'ils devaient faire quelque chose pour l'amener à changer ses habitudes autodestructrices, mais ils hésitaient à s'immiscer dans sa vie. C'est à la suite d'une conversation avec quelqu'un ayant déjà connu les mêmes problèmes qu'ils se sont décidés à passer à l'action et à *faire* quelque chose. «Pour l'instant, leur a dit cette personne, il y a *deux armes* pointées sur la tête de votre fils: la drogue et l'alcool. Si vous ne faites rien pour l'en empêcher, l'une ou l'autre finira par le tuer, ce n'est qu'une question de temps.»

En se représentant les choses de cette manière, ils ne pouvaient plus rester sans rien faire. Ils se sont rendu compte que leur inaction équivalait à laisser mourir leur fils. Auparavant, ils considéraient son problème comme un défi. Jusqu'à ce qu'ils adoptent cette nouvelle métaphore, il leur manquait l'intensité émotionnelle nécessaire pour prendre les moyens qui s'imposaient. Je suis heureux de pouvoir vous dire qu'ils ont réussi à aider ce jeune homme à se reprendre en main. Rappelez-vous que les métaphores que nous employons déterminent nos actes.

CHOISISSEZ VOS MÉTAPHORES GLOBALES

Alors que je développais des antennes pour me sensibiliser aux métaphores globales des gens, j'ai lu un article de la célèbre anthropologue Mary Catherine Bateson dans lequel elle écrivait: «Il y a peu de choses aussi dangereuses qu'une métaphore toxique[15].» C'est une intuition extraordinaire dont je devais bientôt faire moi-même l'expérience.

Au cours d'un de mes séminaires «Date With Destiny», la plupart des participants s'étaient plaints d'une certaine femme avant même que le programme ne commence. Elle avait fait une scène au comptoir des inscriptions et, sitôt arrivée dans la salle, elle avait commencé à se plaindre de tout: il faisait trop chaud, puis trop froid; la personne assise devant elle était trop grande; elle se plaignait sans arrêt. Lorsque j'ai commencé à parler, elle s'est mise à m'interrompre toutes les cinq minutes pour me dire que ce que je disais était faux ou ne fonctionnait pas, et pour me signaler des exceptions.

J'essayais de briser son schéma, mais je me concentrais sur l'effet plutôt que sur la cause. Je me suis soudain rendu compte qu'elle devait avoir sur la vie une croyance ou une métaphore globale qui la rendait pointilleuse et malveillante. «Qu'essayez-vous de faire? lui ai-je demandé. Je sais que cela procède d'une bonne intention. Quelles sont vos croyances au sujet de la vie, ou des détails, ou du bien et du mal?» *«Je pense simplement que ce sont les petites fuites qui font couler le navire.»* Si vous pensez que vous allez couler, ne seriez-vous pas aussi pointilleux que cette femme pour rechercher la moindre fuite? C'est vraiment comme cela qu'elle considérait la vie!

D'où avait-elle tiré cette métaphore? Cette femme avait vécu de nombreuses expériences où de petites choses lui avaient coûté

15. Bill Moyers, *A World of Ideas*, New York, Doubleday, 1989.

très cher. Elle attribuait son divorce à de petits problèmes qu'elle avait omis de régler, des problèmes dont elle n'était pas consciente. De plus, elle était convaincue que ses difficultés financières étaient dues à des causes tout aussi insignifiantes. Elle avait adopté cette métaphore afin d'éviter le même genre d'expérience douloureuse à l'avenir. L'idée de changer de métaphore ne l'enthousiasmait pas beaucoup, à moins que je lui en montre les avantages. Quand j'ai réussi à lui faire voir toute la douleur que cette métaphore lui causait et tout le plaisir qu'elle trouverait à la modifier, j'ai pu l'aider à briser son schéma et à lui faire adopter toute une série de nouvelles façons de se percevoir et d'envisager la vie.

Elle a adopté une combinaison de diverses métaphores globales — la vie est comme un jeu, comme une danse — ce qui a produit une transformation immédiate, non seulement dans sa façon d'agir avec les autres, mais aussi dans sa façon d'agir avec elle-même, car elle avait cessé de chercher sans cesse des petites fuites chez elle et chez les autres. Ce seul changement a influé sur toute sa perspective de la vie. L'histoire de cette femme est un bon exemple de la façon dont vous pouvez transformer tous les aspects de votre vie, notamment votre estime de soi, vos rapports avec les autres et votre attitude face à la vie, en changeant une seule métaphore globale.

Malgré toute l'influence qu'elles exercent sur notre vie, *la plupart d'entre nous n'avons jamais choisi consciemment les métaphores que nous utilisons pour nous représenter la réalité.* D'où viennent vos métaphores? Vous les avez probablement glanées des personnes qui vous entourent: vos parents, vos professeurs, vos collègues et vos amis. Je parie que vous n'avez jamais songé à l'impact qu'elles ont sur votre vie. Sans vous en rendre compte, les métaphores que vous utilisez sont devenues une habitude.

Toute perception de la vérité est la découverte d'une analogie.

HENRY DAVID THOREAU

Pendant de nombreuses années, les gens m'ont demandé ce que je faisais exactement. J'ai employé diverses métaphores selon les époques: J'enseigne, j'étudie, je suis à la recherche de l'excellence humaine, je donne des conférences, je suis un auteur à succès, je suis consultant en performance maximale, je suis thérapeute, je suis conseiller, mais aucune n'exprimait vraiment ce que je voulais dire. Bien des gens m'ont

proposé des métaphores. Dans les médias, d'aucuns me considéraient comme un gourou. Pour ma part, je n'aime pas cette métaphore, car j'ai l'impression qu'elle prend pour hypothèse que les gens dépendent de moi pour réaliser des changements dans leur vie, ce qui ne leur donne aucun pouvoir. J'estime que nous devons tous prendre la responsabilité de notre propre transformation. C'est pourquoi j'ai toujours évité cette métaphore.

Un jour, je suis finalement arrivé à la solution. *«Je suis un entraîneur.»* Qu'est-ce qu'un entraîneur? Pour moi, un entraîneur, c'est un ami, quelqu'un qui se soucie vraiment de son élève et qui s'engage à l'aider à donner le meilleur de lui-même. Un entraîneur présente des défis à son élève et ne le laisse pas tomber. Les entraîneurs ont des connaissances et des compétences, car ils ont vécu les expériences que vivent leurs élèves. Ils ne sont pas meilleurs que les gens qu'ils entraînent (j'ai ainsi accepté que je n'avais pas à être parfait pour «enseigner» quelque chose aux autres). En fait, les gens qu'ils entraînent ont peut-être plus de talent naturel qu'eux, mais comme les entraîneurs ont longtemps canalisé leur pouvoir dans un domaine particulier, ils peuvent enseigner aux autres une ou deux choses qui peuvent transformer leur performance en quelques instants.

Parfois, un entraîneur enseigne à son élève quelque chose de nouveau, des stratégies et des techniques; il lui apprend comment obtenir des résultats quantifiables. Parfois, il ne lui apprend rien de nouveau, mais il lui rappelle ce qu'il doit faire au bon moment et l'encourage à le faire. J'ai pensé: «Ce que je suis vraiment, c'est un entraîneur dans le domaine du succès. J'aide les gens à obtenir ce qu'ils désirent vraiment, plus facilement et plus rapidement.» Le cadre supérieur, l'étudiant, la femme au foyer, le sans-abri et même le président des États-Unis, tout le monde a besoin d'un entraîneur! Dès que j'ai commencé à utiliser cette métaphore, je me suis senti mieux avec moi-même. J'étais moins stressé, plus détendu; je me sentais plus proche des gens. Je n'avais pas à être «parfait» ou «meilleur» que les autres. J'ai commencé à m'amuser davantage et mon influence sur les gens a grandi.

UNE MÉTAPHORE POURRAIT VOUS SAUVER LA VIE

Ma femme, Becky, et moi avons la chance de compter Martin et Janet Sheen parmi nos amis. Ils sont mariés depuis près de trente ans et leur dévouement l'un pour l'autre, envers leur famille et envers toute personne

dans le besoin est admirable. Tout le monde sait que Martin est très généreux, mais personne n'a idée de tout ce que Janet et Martin font jour après jour pour les autres. Ce sont des modèles d'intégrité. Pour eux, l'humanité est une grande famille, et c'est la raison pour laquelle ils ont beaucoup de compassion, même pour de parfaits étrangers.

Je me souviens lorsque Martin m'a raconté une histoire émouvante qui devait bouleverser sa vie. Cela se passait pendant le tournage de *Apocalypse Now*. Auparavant, la vie lui avait toujours fait peur, mais aujourd'hui, elle semble être un défi fascinant. Pourquoi? *Parce qu'il considère maintenant la vie comme un mystère.* Il est fasciné par le mystère de l'être humain, ainsi que par l'émerveillement et par toutes les possibilités qui s'offrent à cet être humain dans son expérience quotidienne.

Pourquoi a-t-il changé sa métaphore? À cause d'une douleur intense. Le film a été tourné dans la jungle des Philippines. Le tournage avait lieu du lundi au vendredi et, généralement, le vendredi soir, Martin et Janet allaient prendre une retraite à Manille; un trajet de deux heures et demie. Au cours de l'un de ces week-ends, Martin a dû rester pour faire un tournage le samedi matin. (Janet avait promis d'acheter un œil de verre pour un membre de l'équipe de tournage qui n'avait pas les moyens de s'en procurer un. Elle est donc partie avant lui.) Ce même soir, Martin s'est retrouvé seul. Il n'arrivait pas à dormir et transpirait abondamment. Soudain, il a commencé à ressentir une violente douleur et le lendemain, il a fait une crise cardiaque foudroyante. Les membres engourdis et paralysés, il est tombé et a dû se traîner jusqu'à la porte pour appeler à l'aide. Étendu sur le sol, Martin a eu l'impression qu'il allait mourir. Puis, tout est devenu calme autour de lui. Il se voyait au loin avancer dans les eaux du lac. Il s'est dit: «C'est donc ça mourir!» et c'est à ce moment-là qu'il s'est rendu compte *qu'il ne craignait pas la mort, mais que c'est la vie qui lui avait toujours fait peur.* En un éclair, il a compris que le véritable défi c'était la vie. Aussitôt, il a pris la décision de vivre. Il a rassemblé toute l'énergie qui lui restait encore et a étiré le bras pour arracher une poignée d'herbe. En se concentrant, il a réussi à approcher la main de son nez. Il n'avait presque pas de sensation. Mais dès qu'il a senti l'herbe, il a su qu'il était toujours vivant et a continué à lutter.

Lorsque les membres de l'équipe de tournage l'ont découvert, ils étaient certains que Martin allait mourir. Par leurs visages graves et leurs commentaires, Martin s'est mis à douter de ses forces. Il s'affaiblissait. Se rendant compte qu'il n'y avait pas de temps à perdre, le premier pilote de *Apocalypse Now* a risqué sa vie et a piloté l'hélicoptère par

des vents de 30 à 40 nœuds pour emmener d'urgence Martin à l'hôpital. À son arrivée, on l'a déposé sur une civière, puis on l'a emmené dans la salle d'urgence où il a continué à recevoir des messages, tant conscients que subliminaux, qu'il allait mourir. Il devenait de plus en plus faible. Enfin, Janet est arrivée. La seule chose qu'elle savait, c'était qu'il avait eu une crise cardiaque; puis les médecins l'ont mise au courant de la gravité de la situation de Martin. Elle a refusé d'y croire; elle savait que Martin avait besoin de reprendre des forces; elle savait aussi qu'elle devait briser son propre raisonnement de peur et celui de Martin. Elle s'est immédiatement mise à l'œuvre et a renversé la situation grâce à une seule phrase. Lorsqu'il a ouvert les yeux, elle lui a souri et lui a dit: «Ce n'est qu'un *film* mon chéri! Rien qu'un film.» Martin a déclaré plus tard que c'était à ce moment-là qu'il avait compris qu'il allait s'en tirer et qu'il avait commencé à guérir. Quelle métaphore extraordinaire! Du coup, le problème ne paraissait plus aussi grave. Janet l'avait réduit à une échelle que Martin savait maîtriser. Son message était simplement qu'il ne vaut pas la peine de faire une crise cardiaque pour un film, mais je crois qu'il avait aussi un sens plus profond. Après tout, la souffrance qu'un comédien ressent en tournant un film est éphémère. Elle ne dure pas, car le réalisateur finit toujours par crier: «Coupez!» L'utilisation qu'a fait Janet de cette brillante rupture de raisonnement, cette unique métaphore, a aidé Martin à rassembler ses forces. Ce jour-là, il croit qu'elle lui a sauvé la vie.

Les métaphores ne nous affectent pas uniquement en tant qu'individus, mais elles touchent aussi notre collectivité et même le monde dans lequel nous vivons. Les métaphores qu'adopte notre culture peuvent façonner nos perceptions de la réalité et nos actions, ou notre inaction. Plus tard, après que le premier homme ait marché sur la Lune, une métaphore s'est répandue aux États-Unis: la Terre ressemble à un vaisseau spatial. Bien qu'accrocheuse, cette métaphore ne réussissait pas toujours à sensibiliser les gens aux préoccupations environnementales. Pourquoi? Parce qu'il est difficile de se laisser émouvoir par un vaisseau spatial; en effet, il y a dissociation. Comparez les sentiments qu'évoque cette métaphore à ceux que vous ressentez lorsqu'on considère la Terre comme une mère. On éprouve des sentiments beaucoup plus forts à l'égard de sa mère qu'à l'égard d'un vaisseau spatial. Les pilotes et les marins décrivent souvent leurs avions et leurs bateaux sous les traits de belles femmes. «Elle est magnifique!» diront-ils. Et pourquoi pas «il est magnifique»? Parce qu'ils n'auraient pas autant d'attentions pour leur avion ou leur bateau s'ils se le représentaient sous les traits d'un colosse du nom de Joe plutôt que d'une belle princesse glissant majestueusement dans l'air ou sur l'eau.

En temps de guerre, nous utilisons toujours des métaphores. Vous ouvenez-vous du nom de la première partie de l'opération militaire lans le golfe Persique? C'était Bouclier du désert. Mais dès que l'ordre l'attaquer a été lancé, le nom de cette opération a été modifié pour Tempête du désert. Cette seule substitution a instantanément modifié a signification de cette expérience. Pour reprendre les termes employés ar le général Schwartzkopf, au lieu de protéger le reste du monde arae de l'agression de Saddam Hussein, les troupes ont déferlé comme me «tempête de liberté» qui a balayé du Koweit les forces d'occupaion irakiennes.

Un rideau de fer vient de tomber sur le Continent.

WINSTON CHURCHILL

Songez à tous les changements qui se sont produits en Europe le l'Est au cours des dernières années. Le rideau de fer a été l'une des nétaphores qui ont façonné l'après-guerre pendant des décennies, et le nur de Berlin était le symbole concret de la barrière qui séparait toute 'Europe. Lorsque le mur de Berlin s'est écroulé en novembre 1989, 'était davantage qu'un mur de pierre qui s'effondrait. La destruction le ce seul symbole a ouvert la voie à une nouvelle métaphore, balayant es croyances d'une multitude de gens sur les choix que leur offrait la ie. Pourquoi tant de gens se sont-ils amusés à percer le mur alors qu'il avait de nombreuses portes pour le franchir? En fait, le geste de dénolir le mur était devenu une métaphore universelle de la liberté et de a possibilité d'abattre les barrières.

TROUVEZ LE MOT QUI CONVIENT AUX CIRCONSTANCES

Une personne qui prend conscience du vaste pouvoir des métahores doit aussi savoir les utiliser dans un contexte précis. Certaines nétaphores qui conviennent parfaitement dans le cadre de votre travail euvent causer des tensions chez vous. Je connais une avocate qui avait 'habitude d'employer chez elle les mêmes métaphores contradictoires qui lui étaient utiles dans l'exercice de sa profession. Son mari entamait me conversation banale avec elle et, quelques secondes plus tard, il avait l'impression de subir un contre-interrogatoire. Cela ne convient

pas dans le cas d'une relation personnelle, n'est-ce pas? Imaginez un policier très dévoué qui n'arrive pas à dissocier son travail de sa vie privée. Pensez-vous qu'il soit possible qu'un tel homme souffre d'une obsession qui le pousse à surveiller ceux qui enfreignent ses principes?

Voici un exemple qui illustre bien les effets néfastes d'une métaphore mal choisie. C'est le cas d'un homme qui s'était détourné de sa femme et de ses enfants au point que ceux-ci ne ressentaient plus aucun lien avec leur père. Ils lui reprochaient de ne jamais exprimer ses véritables sentiments et d'avoir à leur égard une attitude extrêmement directive. Devinez quelle était sa profession? Contrôleur aérien! Sur les lieux de son travail, il devait garder son sang-froid. Même en cas d'urgence, sa voix devait rester calme, car il ne devait pas affoler les pilotes qu'il dirigeait. Un tel détachement convenait parfaitement dans une tour de contrôle mais, à la maison, il était tout à fait inacceptable. Sachez faire la part des choses. N'employez pas les métaphores qui conviennent parfaitement à une situation particulière — au travail, par exemple — dans un autre contexte comme dans vos relations familiales ou amicales.

Examinons quelques-unes des métaphores couramment utilisées dans les relations interpersonnelles. Certaines personnes diront de leur partenaire amoureux: «le vieux», «la vieille», «le dictateur», «la terreur», la «mégère». J'ai même connu une femme qui appelait son mari «le prince des ténèbres»! Il existe pourtant des choix plus positifs: «mon chéri», «ma douce moitié», «l'homme ou la femme de ma vie», «l'âme sœur». Sachez qu'en changeant la moindre nuance d'une métaphore vous pouvez modifier la perception que vous avez de votre relation amoureuse. Vous n'éprouvez pas la même passion pour un partenaire que pour un amant, n'est-ce pas?

Pensez-vous que les métaphores que vous employez pour évoquer votre relation amoureuse et pour la décrire aux autres influencent la qualité de cette relation ainsi que la qualité de vos rapports avec l'être aimé? N'en doutez pas un instant! Une dame qui participait au séminaire «Date With Destiny» appelait continuellement son mari «l'imbécile avec qui je vis», tandis que son mari parlait d'elle comme de l'«amour de sa vie», «sa douce moitié»... Lorsque j'en ai fait la remarque à cette femme, elle en a été très choquée. Elle était très aimante et ne s'était pas rendu compte du tort que pouvait causer une métaphore adoptée sans réfléchir. Ensemble, nous avons choisi des métaphores qui convenaient mieux à sa relation avec son mari.

Petit Papa Noël...

Un de mes amis, qui n'avait évidemment pas d'enfants, disait d'eux que c'étaient des petits monstres. Tant qu'il a conservé cette métaphore, il n'a jamais eu de succès auprès des enfants. Récemment, à la suite d'une collusion entre quelques-uns de ses amis, il a accepté de faire un remplacement pour jouer le rôle du Père Noël dans un magasin à rayons. Du coup, des centaines de petits monstres ont défilé sur ses genoux. Cette expérience a complètement changé sa perception des enfants et il a modifié sa métaphore à jamais. Maintenant, ils les appelle les «petits bouts de chou». Pensez-vous que cela a changé son attitude envers eux? Si vous considérez vos enfants comme des pestes, vous serez moins porté à bien prendre soin d'eux. Prenez soin de choisir une métaphore qui vous aide dans vos rapports avec vos enfants; n'oubliez pas qu'ils vous écoutent et qu'ils apprennent de vous.

Voici une des métaphores globales qui m'a le plus aidé à surmonter les périodes difficiles. Elle est d'ailleurs souvent utilisée par les conseillers en développement personnel. C'est l'histoire toute simple d'un lapidaire. Comment s'y prend-il pour tailler une grosse pierre? Il prend son marteau et frappe la pierre aussi fort que possible. La première fois, il ne l'entame même pas. Il ramène son marteau vers l'arrière et frappe à nouveau, 100, 200, 300 fois, sans jamais faire la moindre égratignure.

Si, après tout ce travail, la pierre reste intacte, il continue de frapper. Les passants se moquent de sa ténacité devant tant d'efforts inutiles. Mais le lapidaire est un sage. Il sait qu'il progresse, même si le résultat de ses efforts n'est pas encore visible. Il frappe et frappe la pierre en divers endroits et, une fois, au 500e, au 700e ou au 1004e coup, non seulement enlève-t-il un éclat, mais la pierre se fend en deux. Est-ce l'œuvre du dernier coup porté? Bien sûr que non! C'est l'effort conjugué de tous les coups de marteau qu'il a donnés pour atteindre son but. À mon avis, l'exercice régulier de la discipline de l'amélioration perpétuelle (CANI!) représente la masse qui peut fendre n'importe quelle pierre qui vous bloque la route du succès.

Il y a quelques années, Jim Rohn, l'un de mes premiers maîtres, m'a aidé à considérer ma vie d'une autre façon grâce à la métaphore des

saisons. Quand les choses vont mal, les gens sont souvent portés à penser qu'il en sera toujours ainsi. Je dis plutôt: «La vie a ses saisons, et pour moi, en ce moment, c'est l'hiver.» Si vous adoptez cette métaphore, vous pourrez croire qu'après l'hiver viendra le printemps. Le soleil vous réchauffera et vous pourrez bientôt jeter de nouvelles semences. Vous serez plus sensible aux beautés de la nature, au déploiement et à la croissance d'une nouvelle vie. Puis, arrivera l'été. Il fera chaud, vous soignerez vos plantes et les protégerez des rayons ardents du soleil. Enfin, ce sera l'automne, la saison des récoltes. Il arrive parfois que les récoltes soient compromises par une averse de grêle, mais si vous faites confiance au cycle des saisons, vous savez que vous aurez une autre chance.

Voici un autre exemple du pouvoir que peuvent avoir les métaphores pour changer une vie. C'est l'histoire d'un homme qui a participé à un de mes séminaires «Date With Destiny». On le surnommait Maestro. (Je demande toujours aux participants de se choisir un surnom qui décrit par une métaphore la façon dont ils veulent être traités pendant le week-end. Même ce simple exercice peut provoquer des changements intéressants chez les gens à mesure qu'ils s'identifient à leur nouvelle «étiquette».) Agiriez-vous différemment si on vous appelait «éclair», «amour», «danseur» ou «le sorcier»? Maestro était un homme merveilleux qui avait presque 80 kilos de trop. En travaillant avec lui, je me suis rendu compte qu'il associait l'obésité à la spiritualité. Il était convaincu que, lorsqu'on est vraiment obèse, on ne communique qu'avec des personnes très spirituelles, car ce sont les seules qui ne soient pas dégoûtées par tous ces kilos superflus. Les personnes sincères n'en tiendront pas compte, tandis que les autres auront une telle aversion pour ses kilos en trop qu'il pourra ignorer ces gens. «Je sais que cela n'a pas de sens, mais je ne puis m'empêcher de croire que les obèses sont des personnes vraiment spirituelles. Après tout, songez à tous les gourous bien gras de par le monde. Dieu aime les obèses.»

Je lui ai dit: «D'abord, je crois que Dieu aime tout le monde, mais je crois aussi qu'il fait des brochettes avec les obèses et les fait rôtir en enfer.» Vous auriez dû voir son regard! Je ne crois évidemment pas ce que je lui ai dit, mais j'essayais de briser son raisonnement en créant une image très forte dans son esprit. Puis, je lui ai demandé: «Qu'est-ce que votre corps?» «Le corps n'est qu'un simple véhicule.» «Est-ce un véhicule de grande qualité?» «Cela n'a aucune importance, pourvu qu'il vous mène à bon port.»

Un changement de métaphore s'imposait. Comme c'était un homme porté sur la spiritualité, je l'ai aidé à choisir une nouvelle méta-

phore qui correspondait à ses propres croyances. Je lui ai demandé de quelle façon il traiterait son corps s'il le considérait comme *le temple de son âme* plutôt que comme un véhicule. Au même moment, il a acquiescé et j'ai vu qu'il croyait vraiment que son corps était un temple. Grâce à ce petit changement de perspective, il a modifié ses règles inconscientes sur l'alimentation — quoi manger, quand et comment manger — et sa façon de traiter son corps. Un métaphore globale avait réussi à changer tout ce qu'il pensait au sujet de son corps.

Comment traiteriez-*vous* un temple? Y mettriez-vous d'énormes quantités d'aliments gras? Le nouveau respect de Maestro pour son corps l'a complètement transformé. Six mois se sont écoulés depuis que j'ai donné le séminaire auquel Maestro a participé, et ce dernier *a déjà perdu 60 kilos en adoptant cette seule métaphore* et en la vivant chaque jour. Elle s'est transformée en une habitude qui guide ses pensées et ses actes. Lorsqu'il va à l'épicerie, il se dit: «Est-ce que je mettrais ceci dans un temple?» Parfois, il se retrouve dans l'allée où sont les aliments sans valeur nutritive qu'il avait l'habitude de manger. La seule pensée de son corps sur une brochette en train de griller en enfer réussit à le faire fuir. Maestro avait aussi l'habitude d'écouter de la musique tellement fort que ses amis craignaient qu'il ne s'abîme les tympans. Maintenant, il n'écoute plus le même genre de musique car, dit-il: «Je veux prendre soin de mon temple.» Êtes-vous convaincu maintenant que les métaphores globales ont l'incroyable pouvoir de transformer simultanément presque tous les aspects de votre vie?

LA MÉTAMORPHOSE DE LA CHENILLE EN PAPILLON

Un jour, lorsque mon fils Joshua avait six ans, il est rentré à la maison en pleurant, car un de ses petits copains était décédé à la suite d'un accident survenu au parc. Je me suis assis face à lui et je lui ai dit: «Mon chéri, je sais que c'est très dur pour toi. Ton ami te manque et c'est normal. Mais tu dois comprendre que tu te sens malheureux parce que tu penses comme une chenille.» «Comment?» a-t-il répondu. J'avais réussi à briser un peu son raisonnement. Il m'a demandé ce que cela signifiait.

«Il arrive un moment où la plupart des chenilles ont l'impression d'être sur le point de mourir. Elles pensent être arrivées à la fin de leur vie. Sais-tu quand?» «Oui, quand cette chose commence à s'enrouler autour d'elles», répondit-il. Alors je poursuivis: «Bientôt la chenille est complètement enveloppée dans son cocon. Tu sais, si on ouvrait ce cocon, on n'y

verrait qu'une masse informe. La plupart des gens, y compris la chenille, pensent qu'elle est en train de mourir. Mais, en fait, elle commence à se métamorphoser. Comprends-tu? Elle se transforme en autre chose. Que devient-elle?» «Un papillon», dit-il. «Les autres chenilles considèrent-elles que l'une d'entre elles s'est transformée en papillon?», lui ai-je demandé. «Non», me dit-il. Alors, je lui demandai: «Et quand la chenille devient un papillon, que fait-elle?» «Elle vole», répondit Joshua. «C'est exact», lui ai-je dit. «Le papillon sort du cocon, le soleil sèche ses ailes et il prend son envol. Il est beaucoup plus beau que la chenille. A-t-il plus de liberté qu'avant?»

«Oui, il est beaucoup plus libre!» m'a-t-il dit. «Et maintenant, est-il plus heureux?» «Oui, car il a moins de pattes pour se fatiguer», lança Joshua.

«C'est vrai, il n'a plus besoin de pattes, il a des ailes. Je pense que ton ami aussi a des ailes maintenant. Tu vois, ce n'est pas à nous de décider quand nous nous transformerons en papillon. Nous croyons que c'est mal, mais Dieu seul sait quand arrive le bon moment. Nous sommes en hiver et tu aimerais que ce soit l'été, mais ce n'est pas la volonté de Dieu. Parfois, il faut Lui faire confiance, car Il sait mieux que nous comment fabriquer des papillons. Dans notre état de chenilles, nous ne sommes pas conscients que les papillons existent, car ils sont au-dessus de nous, mais il ne faut jamais oublier qu'ils sont là.»

Joshua s'est mis à sourire et m'a serré très fort en disant: «Je parie qu'il est devenu un magnifique papillon.»

Il suffit de faire l'exercice suivant:

1. Qu'est-ce que la vie? Écrivez les métaphores que vous avez déjà choisies: «La vie est comme...» Faites un *brainstorming* et faites appel à toutes les métaphores que vous employez pour décrire la vie. Vous en avez certainement plus d'une. Lorsque vous êtes découragé, vous comparez peut-être la vie à un combat ou à une guerre et, lorsque vous vous sentez bien, la vie devient peut-être pour vous un bienfait. Écrivez toutes les métaphores qui vous viennent à l'esprit. Puis, examinez votre liste et demandez-vous: «Si la vie est comme ceci ou comme cela, qu'est-ce que cela signifie?» Si la vie est sacrée, qu'est-ce que cela signifie? Si la vie est un rêve ou une scène, qu'est-ce que cela signifie? Chacune de vos métaphores est *à la fois* dynamisante et limitative. «Le monde est une scène.» Ce peut être une bonne métaphore qui vous permet de vous faire valoir et de vous faire entendre, mais elle peut aussi signifier que vous jouez continuellement un rôle sans jamais exprimer

vos véritables sentiments. Examinez de près les métaphores que vous vous êtes données. Quels sont leurs avantages et leurs désavantages? Quelles nouvelles métaphores souhaitez-vous vous offrir pour être plus heureux, plus libre et plus fort dans la vie?

2. **Faites une liste des métaphores que vous associez aux liens que vous avez avec les autres ou dans votre mariage.** Sont-elles dynamisantes ou limitatives? N'oubliez pas que la seule manière de changer vos métaphores est d'en prendre conscience. C'est alors que votre cerveau réagira et vous vous direz: «Ceci ou cela ne fonctionne pas, c'est *ridicule!*» Il devient ainsi plus facile d'adopter une nouvelle métaphore. La beauté de cette technique réside dans sa simplicité.

3. **Choisissez une autre facette de votre vie qui a beaucoup d'importance pour vous:** votre travail, vos parents, vos enfants, votre capacité d'apprentissage, par exemple, et **découvrez les métaphores que vous utilisez pour la décrire.** Dressez la liste de ces métaphores et étudiez leur impact. Écrivez par exemple: «Apprendre est un jeu.» Si vous comparez l'étude à l'extraction d'une dent, représentez-vous la souffrance que vous vous imposez. Voilà une métaphore à changer *sans tarder!* Soyez conscient des conséquences positives et négatives de chacune de vos métaphores. En les examinant de plus près, vous pouvez vous ouvrir à de nouveaux horizons dans la vie.

CHAPITRE 11

Les dix émotions dynamisantes

Sans émotions, il est impossible de transformer les ténèbres en lumière et l'apathie en mouvements.

CARL JUNG

J'AIMERAIS VOUS PRÉSENTER UN HOMME APPELÉ WALT. C'est une personne honnête et convenable qui essaie de toujours bien se conduire. Il a réglé sa vie comme un automate: tout est réglé précisément, selon un ordre établi. En semaine, il se lève exactement à 6 h 30. Il prend sa douche, se rase, avale une tasse de café en vitesse et attrape en sortant à 7 h 10 son sac à sandwichs qui contient l'éternel sandwich à la mortadelle et des biscuits au chocolat. Quarante-cinq minutes plus tard, il est au travail. Il arrive au bureau à huit heures et s'acquitte des tâches qu'il fait tous les jours depuis 20 ans. À 17 heures, il rentre chez lui, décapsule une canette de bière bien froide et s'empare de la télécommande du téléviseur. Une heure plus tard, sa femme rentre à la maison et ils décident ensemble s'ils mangeront les restes de la veille ou s'ils réchaufferont une pizza au four à micro-ondes. Après le dîner, il regarde les nouvelles à la télévision pendant que sa femme donne le bain au bébé et le met au lit. À 21 h 30 à peine, il est au lit. Il consacre ses week-ends à jardiner, à s'occuper de sa voiture et à faire la grasse matinée. Walt et sa nouvelle femme sont mariés depuis trois ans. Il n'affirmerait peut-être pas qu'il vit une relation très passionnée, mais c'est une situation agréable, quoique depuis quelque temps elle commence à ressembler de plus en plus à son premier mariage.

Connaissez-vous quelqu'un qui ressemble à Walt? Peut-être est-ce quelqu'un que vous connaissez bien, quelqu'un qui ne s'enfonce

jamais dans un profond désespoir, mais qui ne connaît pas non plus de grands moments de passion ou de joie. On m'a déjà dit que le fait de croupir dans la routine rapprochait du tombeau. Emerson n'a-t-il pas écrit il y a plus d'un siècle déjà: «La masse de l'humanité mène une vie de désespoir tranquille.» Il est malheureux de constater qu'à l'aube du XXIe siècle, cette phrase soit plus actuelle que jamais. Les éléments qui se répètent avec le plus de fréquence dans les innombrables lettres que je reçois depuis la publication de *Pouvoir illimité*, ce sont justement ces genres de *dissociations* — qui «découlent» tout simplement du désir d'éviter la souffrance — ainsi qu'une espèce de frénésie qui incite les gens à saisir toutes les occasions pouvant leur donner le sentiment d'être plus vivants, plus passionnés et plus effervescents. D'après ce que j'ai pu constater lors de mes nombreux voyages, au cours desquels j'ai rencontré des gens de toutes conditions sociales et pris le pouls de centaines de milliers d'individus, il semble que nous ressentons tous instinctivement les dangers du «néant émotionnel» et cherchons tous désespérément des choses qui puissent nous émouvoir.

De nombreuses personnes s'imaginent à tort qu'elles n'ont aucun contrôle sur leurs émotions; elles croient qu'elles ont des réactions spontanées aux événements qui surviennent dans leur existence. Très souvent, les émotions nous font peur: nous les considérons presque comme des virus qui nous submergent lorsque nous sommes le plus vulnérables. Parfois, nous les considérons indignes de notre intellect et en rejetons la validité, ou nous supposons qu'elles sont provoquées par l'attitude et les dires des autres. Quel est le dénominateur commun de toutes ces croyances générales? L'opinion erronée que nous n'avons aucune maîtrise sur nos émotions.

Nous faisons souvent des efforts inouïs et même ridicules pour nous épargner certaines émotions: nous abusons d'alcool, de médicaments, de drogue ou de nourriture; nous nous adonnons au jeu; et nous nous offrons même des épisodes de dépression. Pour ne pas nuire à un être cher (ou à nous-même), non seulement supprimons-nous toutes nos émotions, mais nous devenons presque des androïdes; en fin de compte, nous détruisons ainsi tous les liens qui nous rapprochent des autres et finissons par blesser mortellement les êtres que nous aimons le plus.

En fait, je crois que nous disposons de quatre moyens fondamentaux pour composer avec nos émotions. Lequel de ces moyens avez-vous utilisé aujourd'hui?

1. Éviter les émotions. Bien entendu, nous voulons tous éviter les émotions douloureuses. Cependant, de nombreuses personnes cherchent à fuir toute situation qui puisse faire naître en elles les émotions dont elles ont peur; il y a même des gens qui ne veulent pas ressentir la moindre émotion. S'ils ont peur d'être rejetés, ils évitent toute situation qui pourrait mener à un rejet. Ils refusent de s'engager dans une relation amoureuse et ne sollicitent pas de postes qui offrent des défis. Sachez que si vous vous satisfaites ainsi de vos émotions, vous tombez dans le pire des pièges: en évitant les situations négatives, vous vous protégez peut-être à court terme, mais vous vous interdisez aussi d'éprouver tout sentiment d'amour, d'intimité et d'appartenance que vous désirez par-dessus tout. **Il est impossible de s'empêcher de ressentir des émotions.** Il est donc infiniment préférable d'apprendre à trouver la signification positive de ce que vous considérez être une émotion négative.

2. Nier les émotions. Le deuxième moyen de composer avec les émotions consiste à les nier. Certaines personnes essaient de se dissocier des sentiments qu'elles éprouvent, en se disant par exemple: «Je ne le prends pas si mal que cela!» En se répétant sans cesse combien la situation est épouvantable, comment elles ont été exploitées et comment elles font toujours tout comme il faut que ce soit fait, mais que rien ne marche jamais, ces personnes ne font qu'attiser les émotions qui les dévorent. Bref, elles ne modifient ni leur physiologie ni leur perspective et se posent inlassablement les mêmes questions paralysantes. Éprouver une émotion mais la nier ne fait qu'empirer les choses. Sachez que vous n'arrangerez rien en ignorant les messages que vos émotions essaient de vous communiquer. **Si vous les ignorez, vos émotions s'intensifieront tant que vous ne déciderez pas de vous en occuper.** Nier vos émotions n'est pas une solution. Découvrez plutôt dans ce chapitre une stratégie pour les comprendre et les tourner à votre avantage.

3. Exagérer les émotions. En troisième lieu, de nombreuses personnes cessent de lutter contre leurs émotions douloureuses et décident de se satisfaire de ces émotions. Au lieu de chercher à comprendre le message positif que cache une émotion, elles préfèrent intensifier ce qu'elles ressentent, ce qui les rend plus malheureuses encore. Ces personnes subissent leurs émotions avec résignation et se piquent d'être les seules à être dans une situation aussi difficile: «Tu crois que les choses vont mal pour toi? Tu devrais voir ce que je vis!» C'est leur façon d'être exceptionnelles. Elles se complaisent à se croire plus malheu-

reuses que tout le monde. Comme vous pouvez l'imaginer, c'est là le pire des pièges! Vous devez éviter d'agir ainsi à tout prix, car vous vous rendrez très malheureux. Si vous prenez l'habitude de cultiver les sentiments négatifs, vous vous prendrez à votre propre piège. Pour composer avec les émotions qui nous sont douloureuses, il est beaucoup plus efficace et plus sain de partir du principe qu'elles sont positives et que nous pouvons...

4. Tirer des leçons et utiliser les émotions. Si vous voulez sincèrement mener une vie heureuse, vous devez apprendre à vous servir de vos émotions à votre avantage. Vous ne pouvez pas échapper à vos émotions, ni couper tout contact; pas plus que vous ne pouvez les banaliser ou vous leurrer quant à ce qu'elles signifient. Mais vous ne pouvez pas non plus les laisser dominer votre vie. Nos émotions, même les plus douloureuses, sont comme une boussole qui nous indiquent la voie à suivre pour parvenir à nos fins. Si nous n'apprenons pas à nous en servir cependant, nous restons à la merci des tempêtes psychiques qui soufflent dans notre direction.

Bon nombre de thérapies reposent sur l'hypothèse fausse que nos émotions sont nos ennemies ou que notre bien-être émotionnel est inscrit dans notre passé. En réalité, vous et moi pouvons passer instantanément des larmes au rire si nous modifions assez profondément notre physiologie et notre perspective. La psychanalyse freudienne, par exemple, cherche à découvrir dans notre passé les «secrets profonds et sombres» qui pourraient expliquer nos difficultés présentes. Nous savons tous que si nous cherchons quelque chose sans relâche, nous finissons inévitablement par la trouver. Si vous consacrez tout votre temps à chercher pourquoi votre passé détruit votre vie, ou pour quelle raison vous avez tant de problèmes psychologiques, votre cerveau finira par se conformer et vous fournira des points de référence qui appuieront vos convictions, ce qui fera surgir en vous les sentiments négatifs voulus. Ne serait-il pas préférable de vous convaincre que votre passé n'a rien de comparable à ce que l'avenir vous réserve!

Pour pouvoir vous servir de vos émotions efficacement, vous devez comprendre qu'elles agissent toutes dans votre intérêt. Vous devez apprendre de vos émotions et vous en servir pour obtenir des résultats concrets. **Les émotions que vous considériez négatives auparavant ne sont en fait que des appels à l'action!** Dans la suite de ce chapitre, nous ne parlerons plus d'émotions négatives, mais plutôt de **signaux action.** Dès que vous connaîtrez ces différents signaux et les messages

qu'ils contiennent, vos émotions seront vos alliées. Elles seront comme des amis, des protecteurs et des guides. Elles vous dirigeront lorsque vous connaîtrez des sommets excitants ou sombrerez dans des abîmes douloureux. Si vous apprenez à utiliser les signaux que renferment vos émotions, vous vous libérerez de vos peurs et vous pourrez profiter pleinement de tout ce qu'il est donné à un être humain de vivre. Pour y parvenir cependant, vous devez modifier l'ensemble des croyances que vous entretenez à l'égard des émotions. Elles ne sont ni des prédateurs, ni des substituts à la logique, ni les sous-produits des caprices des autres. Elles sont des signaux destinés à vous guider dans l'espoir d'une plus grande qualité de vie.

Si vous ne faites que réagir à vos émotions en suivant un schéma qui vous pousse à les éviter, vous ne découvrirez pas les précieux messages qu'elles ont à vous offrir. Si vous ratez continuellement ces messages et si vous refusez de faire face à vos émotions dès qu'elles se manifestent, vous vous trouverez inévitablement en crise. Toutes les émotions que nous éprouvons sont importantes et précieuses, pourvu que nous sachions les interpréter.

Prenez conscience que les émotions que vous éprouvez *en ce moment* même sont un don, une ligne directrice, un soutien, un *appel à l'action*. Sachez qu'en supprimant vos émotions et en essayant de nier leur existence ou en les exagérant et en les laissant dominer votre vie, vous gaspillez l'une des plus précieuses ressources dont vous disposez.

Mais quelle est donc la source des émotions? Vous êtes la source de toutes vos émotions; c'est vous qui les avez créées. Trop de gens pensent que, pour éprouver les émotions qu'ils désirent le plus, ils doivent attendre de vivre certaines expériences. Ces personnes ne s'accordent pas le droit de se sentir aimées, heureuses ou en confiance à moins que toutes leurs attentes ne soient satisfaites. Pourtant, je puis vous assurer que **vous pouvez toujours vous sentir exactement comme vous avez envie de vous sentir.**

J'ai ajouté dans les séminaires que je donne près de chez moi, à Del Mar, en Californie, une petite particularité qui vise à rappeler aux participants *qui* est vraiment responsable des émotions que nous ressentons. Ces séminaires ont lieu dans une splendide auberge située au bord de la mer, mais à proximité de la gare de chemins de fer. On entend un sifflement strident quatre fois par jour, lorsque le train passe. Comme certains participants étaient irrités par ces interruptions soudaines (n'oubliez pas qu'ils ignoraient encore tout du vocabulaire transformationnel), j'ai pensé que c'était l'occasion rêvée de transformer une source de frustration en une source de plaisir. «À partir de maintenant, leur ai-je dit, dès que nous en-

tendrons le sifflement du train, nous nous mettrons à nous amuser. Je veux voir toute la joie que vous pourrez éprouver lorsque vous entendrez le train. Généralement, nous attendons toujours que la personne ou la situation idéale se présente avant de pouvoir être bien. Mais qui décide s'il s'agit de la personne idéale ou de la situation idéale? Lorsque vous vous sentez vraiment bien, à qui devez-vous ces sentiments de bien-être? *À vous-même!* Malheureusement, vous avez pour règle que vous devez attendre que A, B et C se produisent avant de vous permettre de vous sentir bien. Pourquoi attendre? Pourquoi ne vous dites-vous pas que chaque fois que vous entendrez le sifflement d'un train, vous vous mettrez automatiquement à vous sentir merveilleusement bien. N'avez-vous pas de bien meilleures chances d'entendre des sifflements de train que de voir arriver les personnes qui, à votre avis, vous feraient vous sentir merveilleusement bien?»

Maintenant, dès que nous entendons siffler le train, c'est l'euphorie complète. Les gens se lèvent de leur siège et se mettent à sauter en criant et en riant. Nous nous conduisons tous comme des enfants agités, y compris les médecins, les avocats et les p.-d.g., que nous pensions si intelligents! Lorsque tout le monde reprend sa place, les éclats de rire continuent de fuser de partout. Que pouvons-nous tirer de cette leçon? Vous n'avez pas besoin d'attendre après quelqu'un ou après quelque chose! **Vous n'avez pas besoin de raison particulière pour vous sentir bien; vous pouvez décider à l'instant de vous sentir bien, simplement parce que vous êtes en vie, parce que vous le désirez.**

Ainsi, si vous êtes la source de toutes vos émotions, pourquoi ne vous sentez-vous pas bien en tout temps? C'est parce que vos émotions négatives vous communiquent un message. **Quels messages les signaux action vous transmettent-ils? Ils signalent que ce que vous faites à l'heure actuelle ne sert à rien, que vous souffrez à cause de votre façon de percevoir les choses ou des moyens que vous utilisez; en fait, ce qui ne fonctionne pas, c'est la façon dont vous agissez ou la façon dont vous communiquez aux autres vos besoins et vos désirs.**

Comme ce que vous faites ne vous donne pas les résultats escomptés, vous devez changer votre façon d'aborder les choses. N'oubliez pas que votre perception de la réalité dépend de votre perspective et de la signification que vous prêtez aux choses. Vous pouvez instantanément changer votre perception de la réalité, simplement en modifiant la façon dont vous vous servez de votre physiologie ou en vous posant une meilleure question.

Parmi les moyens que vous employez, il y a, entre autres, votre style de communication. Peut-être êtes-vous trop cassant dans vos rap-

ports avec les autres? Peut-être espérez-vous que les autres devinent ce que vous voulez, sans même que vous n'ayez eu besoin de le leur expliquer clairement? Vous risquez ainsi beaucoup de frustration, de colère et de peine; mais le signal action que cache la peine que vous éprouvez essaie peut-être de vous faire prendre conscience que vous devez changer votre façon de communiquer pour éviter à l'avenir de vous sentir peiné. Sachez que les sentiments de dépression sont aussi un appel à l'action: ils vous laissent comprendre que vous devez changer votre perception des choses et cesser de croire que les problèmes auxquels vous êtes confronté sont permanents ou hors de tout contrôle. Peut-être devrez-vous agir pour vous rappeler que vous avez le contrôle de votre vie.

Tous les signaux action vous transmettent le message de passer à l'action. Ils servent à vous exhorter à prendre les mesures qui s'imposent pour modifier votre façon de penser, de percevoir les choses, de communiquer ou d'agir. Ils visent à vous rappeler que vous ne voulez pas être comme un oiseau égaré qui frappe une vitre en essayant de passer à travers; si vous ne changez pas votre façon d'aborder les choses, toute persévérance sera inutile. Vos signaux action vous font savoir par la souffrance que vous devez modifier votre façon d'agir.

SIX ÉTAPES POUR MAÎTRISER VOS ÉMOTIONS

J'ai découvert que, dès que j'éprouve une émotion douloureuse, il me suffit de recourir à une formule en six étapes pour briser rapidement le raisonnement qui me limite, pour trouver le côté positif de cette émotion, pour me programmer à profiter à l'avenir de la leçon à en tirer et pour éliminer plus rapidement la douleur que je ressens. Voyons ces six étapes.

PREMIÈRE ÉTAPE

Déterminez quels sont les véritables sentiments que vous éprouvez

Nous sommes parfois si surchargés d'émotions que nous ne *savons* même plus ce que nous ressentons véritablement. Nous avons simplement l'impression d'être «agressés» de toutes parts par des émotions et des sentiments négatifs.

Au lieu de vous sentir surchargé d'émotions, prenez quelques minutes pour vous demander: «Quels sont les véritables sentiments que j'éprouve en ce moment?» Si vous pensez que vous éprouvez de la colère, pour commencer, demandez-vous: «Est-ce que c'est vraiment de la colère que j'éprouve? N'est-ce pas quelque chose d'autre? En réalité, est-ce que je ne me sens pas blessé? Ou est-ce que je n'ai pas le sentiment d'avoir manqué quelque chose?» N'oubliez pas que les sentiments de peine ou de perte ne sont pas aussi intenses que les sentiments de colère. En prenant le temps de déterminer ce que vous ressentez vraiment et de vous interroger sur vos sentiments, vous parviendrez peut-être à faire diminuer l'intensité émotionnelle que vous éprouvez et à surmonter votre problème plus rapidement et plus aisément.

Ainsi, si vous dites: En ce moment, je me sens rejeté, posez-vous d'autres questions, par exemple: Est-ce que je me sens rejeté ou est-ce que j'ai le sentiment d'être séparé d'une personne que j'aime? Est-ce que je n'éprouve pas plutôt de la déception? Est-ce que je ne me sens pas menacé? N'oubliez pas la puissance du vocabulaire transformationnel pour faire diminuer instantanément l'intensité émotionnelle que vous ressentez! En déterminant ce que vous éprouvez avec précision, vous pouvez atténuer l'intensité émotionnelle que vous ressentez, ce qui vous permettra d'apprendre beaucoup plus facilement les différentes leçons à tirer de vos émotions.

DEUXIÈME ÉTAPE

Reconnaissez et appréciez vos émotions, sachez qu'elles vous appuient

Vous ne voulez pas éprouver les mauvaises émotions. Un excellent moyen de détruire la communication avec vous-même et avec les autres est de croire que vous avez tort d'éprouver certaines émotions. Soyez satisfait qu'une partie de votre cerveau vous transmette un signal d'appui, un appel pour que vous changiez la perception d'un aspect de votre vie ou de votre façon d'agir. Si vous acceptez de faire confiance à vos émotions et si vous reconnaissez qu'elles visent toutes à vous appuyer dans vos changements, même si vous ne les comprenez pas toujours, vous cesserez immédiatement d'être en conflit avec vous-même. Vous remarquerez que vous vous dirigez vers des solutions simples. N'oubliez pas que les choses auxquelles

vous résistez ont tendance à persister. **Cultivez le sentiment que vous appréciez toutes vos émotions** et, comme des enfants qui ont besoin d'attention, vous constaterez qu'elles se «calmeront» presque instantanément.

TROISIÈME ÉTAPE

Faites preuve de curiosité à l'égard des messages que vous offrent vos émotions

N'oubliez pas la force que vous pouvez obtenir simplement en modifiant votre état d'esprit! Lorsque vous manifestez beaucoup de curiosité à l'égard d'une chose, il se produit instantanément une rupture de votre schéma émotionnel, ce qui vous permet d'en apprendre beaucoup sur vous-même. **La curiosité vous aide à maîtriser vos émotions, à relever des défis et à éviter que les mêmes problèmes ne réapparaissent.**

Lorsque vous ressentez une émotion particulière, intéressez-vous à ce qu'elle peut vraiment vous apporter. Que faut-il que vous fassiez dès maintenant pour améliorer les choses? Si vous vous sentez seul, par exemple, intéressez-vous et demandez-vous: «Se peut-il que j'interprète mal la situation et que j'oublie que j'ai une foule d'amis? Si je prenais la peine de leur faire savoir que j'ai envie de leur rendre visite, ne seraient-ils pas ravis? Ma solitude ne me donne-t-elle pas le message de passer à l'action, d'aller vers les gens et de me rapprocher des autres?»

Voici quatre questions à vous poser pour stimuler votre curiosité sur vos propres émotions:

- Qu'est-ce que je souhaite vraiment ressentir?
- Que faudrait-il que je croie pour continuer à éprouver les mêmes sentiments?
- Que suis-je disposé à faire pour trouver une solution et m'en occuper dès maintenant?
- Que puis-je apprendre de cela?

En étant plus préoccupé par vos propres émotions, vous apprendrez des éléments très importants à leur sujet, non seulement aujourd'hui, mais jusqu'à la fin de vos jours.

QUATRIÈME ÉTAPE

Soyez confiant

Soyez confiant que vous pouvez composer immédiatement avec toutes les émotions que vous éprouvez. **La façon la plus rapide, la plus simple et la plus efficace de composer avec une émotion consiste, selon moi, à vous remémorer un instant où vous avez éprouvé une émotion semblable, et à réaliser que vous avez déjà réussi à composer avec cette émotion.** Comme vous l'avez déjà vécue, vous pouvez la revivre aujourd'hui. Si vous avez déjà reçu ce signal action et avez réussi à vous en sortir, vous avez une stratégie pour modifier votre état psychologique et émotionnel.

Arrêtez-vous et pensez à un instant durant lequel vous avez déjà éprouvé les mêmes émotions, et à la manière positive dont vous avez réussi à y faire face. Servez-vous de cette manière que vous avez utilisée comme modèle pour déterminer ce que vous pouvez faire maintenant, afin de modifier ce que vous ressentez. Qu'aviez-vous fait à ce moment-là? Aviez-vous modifié votre perspective, vos questions ou votre perception de la réalité? Aviez-vous agi de manière particulière? Prenez la décision de faire la même chose maintenant et soyez confiant que tout ira tout aussi bien cette fois-ci.

Ainsi, si vous vous sentez déprimé mais que vous avez déjà réussi à surmonter vos moments de dépression, demandez-vous: «Qu'est-ce que j'avais fait à ce moment-là?» Aviez-vous pris une initiative quelconque, comme faire du jogging ou donner quelques coups de téléphone? Rappelez-vous les mesures que vous aviez prises par le passé et prenez ces mêmes mesures maintenant. Vous constaterez qu'elles produiront des résultats semblables.

CINQUIÈME ÉTAPE

Pour vous assurer que vous pourrez aisément composer avec cette émotion à l'avenir, planifiez la stratégie que vous utiliserez

Décidez, par exemple, de vous souvenir à l'avenir de la façon dont vous aviez composé avec cette émotion auparavant et que vous vous exercerez à composer avec des situations qui vous donnent ce signal ac-

tion. Figurez-vous, entendez-vous et sentez-vous composer sans difficulté avec une situation quelconque. En vous adonnant à ce genre de répétitions, en y mettant beaucoup d'intensité émotionnelle, vous vous doterez d'une voie neurologique qui vous permettra d'avoir la certitude que vous pouvez aisément relever ces défis.

En outre, notez sur un bout de papier trois ou quatre autres façons de modifier votre perception de la réalité, de changer votre manière de communiquer vos sentiments et vos besoins ou de modifier les mesures que vous prenez lorsque vous recevez un signal action.

SIXIÈME ÉTAPE

Enthousiasmez-vous et passez à l'action

À présent, vous avez réalisé les cinq premières étapes, c'est-à-dire que vous avez identifié ce que vous sentez véritablement; que vous avez apprécié cette émotion au lieu de lutter contre elle; que vous vous êtes intéressé à la signification qu'elle pouvait avoir et sur la leçon que vous pouviez en tirer; que vous avez déterminé comment renverser la situation en reprenant les stratégies que vous aviez utilisées avec succès par le passé; et que vous vous êtes exercé à composer avec ce genre de situations et développé un sentiment de certitude. La dernière étape est évidente: *enthousiasmez-vous et passez à l'action!* Enthousiasmez-vous à l'idée de pouvoir aisément composer avec cette émotion et passez immédiatement à l'action pour vous le prouver. Ne restez pas accroché aux émotions limitatives que vous ressentez. Exprimez vos émotions en vous servant de ce que vous avez exercé intérieurement pour modifier votre façon de vous comporter ou de percevoir les choses. N'oubliez pas que ce que vous venez d'apprendre changera non seulement la façon dont vous vous sentez aujourd'hui, mais aussi la façon dont vous composerez avec vos émotions à l'avenir.

Grâce à ces six étapes simples, vous pouvez maîtriser pratiquement n'importe quelle émotion. Si vous êtes toujours aux prises avec la même émotion, cette méthode en six étapes vous aidera à identifier le schéma suivi et à le modifier en très peu de temps.

Exercez-vous à employer cette méthode. Comme tout ce qui est nouveau, celle-ci vous semblera peut-être compliquée au début, mais plus vous l'utiliserez, mieux vous la maîtriserez. En fait, vous découvri-

rez bientôt que vous pouvez évoluer sans difficulté entre ce qui vous semblait auparavant un champ d'écueils incontournable. Vous constaterez que vous disposez de lignes directrices personnelles qui vous guident et vous indiquent ce que vous devez faire pour atteindre vos buts.

N'oubliez pas qu'il est toujours préférable de composer avec une émotion dès que vous commencez à la ressentir. Il est beaucoup plus difficile de briser un schéma émotionnel une fois qu'il est bien ancré. J'ai pour philosophie de vider l'abcès avant qu'il ne soit trop tard. Ayez recours à la méthode en six étapes dès que vous enregistrez un signal action et vous pourrez rapidement composer avec pratiquement n'importe quelle émotion.

LES DIX SIGNAUX ACTION

En employant les six étapes ci-dessus, vous pouvez modifier la plupart de vos émotions. Cependant, afin de ne pas avoir besoin d'y recourir, il vous sera sans doute utile de connaître le message ou le signal action que chacune de vos émotions tente de vous transmettre. Dans les pages qui suivent, je verrai avec vous les 10 émotions de base que la plupart des gens essaient d'éviter, mais que vous apprendrez à utiliser pour passer à l'action.

À la seule lecture de ces 10 signaux action, vous ne pourrez pas maîtriser instantanément vos émotions. En effet, pour récolter tous les bienfaits de ces signaux, vous devrez vous en servir régulièrement. Je vous suggère de relire la présente section plusieurs fois, en soulignant les passages qui vous semblent les plus pertinents. Notez ensuite les signaux action sur une fiche que vous garderez sur vous afin de vous rappeler la signification véritable que vous prêtez à vos différentes émotions et ce que vous pouvez faire pour les utiliser à votre avantage. Fixez une fiche semblable au rétroviseur de votre voiture, non pas pour la consulter de temps en temps, mais pour vous rappeler la nature positive des messages que vous pouvez recevoir chaque fois que vous êtes pris dans un embouteillage et que vous allez vous emporter.

Commençons par l'appel à l'action le plus fondamental, l'émotion qui fait naître en vous:

1. *Des sentiments de malaise.* Les émotions qui donnent un sentiment de malaise n'ont pas nécessairement beaucoup d'intensité, mais elles dérangent et donnent la sensation qu'il y a quelque chose de négatif.

Le message:

Vos sentiments d'ennui, d'impatience, d'inconfort, de détresse ou de légère confusion vous transmettent le message qu'il y a quelque chose de négatif. Votre problème vient peut-être de la façon dont vous percevez les choses ou les mesures que vous prenez et qui ne produisent pas les résultats escomptés.

La solution:

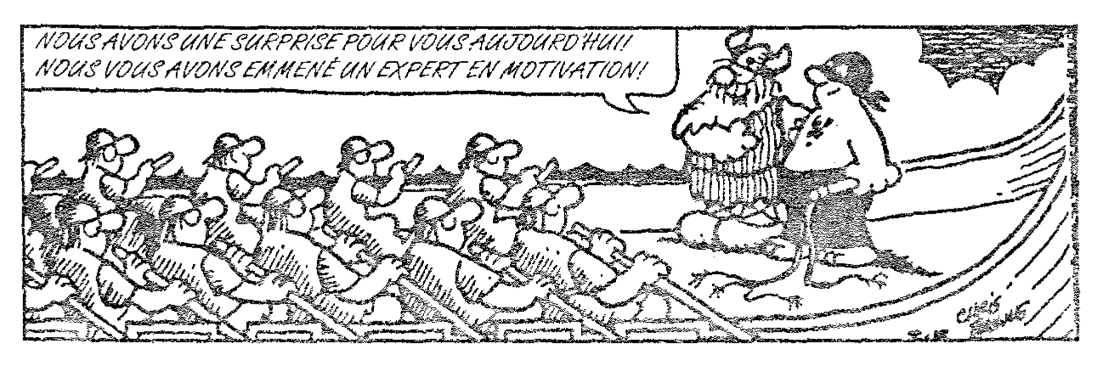
Il est facile de composer avec les émotions qui provoquent des sentiments de malaise:

- Servez-vous de ce que vous avez déjà appris dans ce livre pour modifier votre état d'esprit.
- Clarifiez ce que vous voulez réellement.
- Raffinez les mesures que vous prendrez. Abordez les choses d'une manière légèrement différente et voyez si vous ne pouvez pas modifier instantanément ce que vous ressentez et la qualité des résultats que vous obtenez.

Comme toutes les émotions, les sentiments de malaise s'intensifient lorsqu'on les ignore. Ils sont toujours un peu douloureux, mais ils ne sont beaucoup moins que la crainte d'éprouver des souffrances émotionnelles. N'oublions surtout pas que nous avons tous la faculté de nous représenter les choses dix fois plus intensément qu'elles ne pourraient l'être en réalité. Pour reprendre un dicton employé par les joueurs d'échecs et par les adeptes des arts martiaux: «La menace d'une attaque est pire que l'attaque elle-même.» Lorsque nous appréhendons une douleur, surtout une douleur très intense, nous développons fréquemment le signal action...

2. ***De la peur.*** Les émotions associées à la peur se manifestent par de légers accès de souci et d'appréhension jusqu'aux graves inquiétudes, à l'angoisse, à l'affolement et même à la terreur. La peur sert une fin et son message est simple.

Hagar l'horrible



Le message:

La peur se définit simplement par l'appréhension que quelque chose se produira bientôt et à laquelle il faut se préparer. Pour reprendre la devise des Scouts, disons: *Toujours prêt!* Nous devons nous préparer à faire face à une situation ou à prendre les mesures nécessaires pour la changer. Toutefois, la plupart des gens essaient de nier cette peur ou choisissent de s'y complaire. Comme ni l'une ni l'autre de ces solutions ne respecte le message que la peur tente de leur transmettre, celle-ci continue de les poursuivre pour faire passer son message. Vous ne voulez pas succomber à la peur et vous l'amplifiez en pensant au pire, mais vous ne voulez pas non plus la nier.

La solution:

Réfléchissez aux causes de cette peur et voyez ce que vous devez faire pour vous préparer mentalement. Déterminez les mesures que vous devez prendre pour faire face à cette situation de la meilleure façon possible. Il se peut que vous soyez préparé pour quelque chose — puisqu'il n'y a rien d'autre à faire —, mais que la peur continue de vous hanter. Dans ce cas, vous devez recourir à un **antidote contre la peur: vous devez prendre la décision d'avoir confiance,** en vous disant que vous avez tout fait pour vous préparer à ce qui vous fait peur. Vous devez aussi vous dire qu'il est rare que ce qui nous fait peur se produise. Si cela arrive, cependant, nous risquons d'éprouver...

3. *Des sentiments de peine.* S'il y a une émotion qui semble dominer les relations humaines, tant personnelles que professionnelles, c'est bien la peine. Très souvent, nous éprouvons un sentiment de peine lorsqu'une personne en qui nous avions confiance a manqué de discrétion (même s'il n'avait pas été mentionné de ne rien divulguer). Nous avons alors l'impression d'avoir perdu une relation intime, peut-être même avons-nous perdu confiance en cette personne. Ce sentiment de perte est ce qui nous fait de la peine.

La solution:

- Reconnaissez que, en réalité, vous n'avez peut-être rien perdu. Peut-être faut-il que vous perdiez la perception erronée que cette personne cherchait à vous blesser ou à vous faire de la peine. Peut-être ne se rend-elle pas compte des conséquences de ses gestes sur votre vie.
- Prenez un moment pour réévaluer la situation. Demandez-vous: «Ai-je vraiment perdu quelque chose?» «Mon jugement de la situation ne serait-il pas prématuré ou trop sévère?»

- Il existe une troisième solution qui peut vous aider à surmonter la peine que vous éprouvez: gentiment et avec tact, parlez de votre sentiment de perte à la personne qui vous a blessé. Dites-lui, par exemple: «L'autre jour, lorsque telle chose est arrivée, j'ai cru que cela ne te faisait rien et j'ai éprouvé un sentiment de perte. Peux-tu m'expliquer ce qui s'est réellement passé?» En changeant simplement votre style de communication et en éclaircissant la situation, vous constaterez souvent que vos sentiments de peine disparaissent en un instant.

Cependant, si vous ne vous occupez pas de ces sentiments, vous risquez de les voir s'intensifier et devenir:

4. *De la colère.* Les émotions associées à la colère s'étendent des sentiments de légère irritation aux accès de colère, de ressentiment, de fureur et même de rage.

Le message:

Le message de la colère est qu'une personne, peut-être même vous, a violé une *règle* ou une norme importante qui guide votre vie. (Nous reprendrons ce sujet plus en détail au chapitre 16, qui porte sur les règles.) Lorsque vous recevez le message de la colère, vous devez comprendre que vous pouvez littéralement modifier cette émotion instantanément.

La solution:

Vous devez:

- Reconnaître que vous avez pu avoir mal interprété la situation; votre colère contre cette personne qui a violé une règle qui vous est chère découle peut-être du fait qu'elle ne sait pas ce qui importe le plus pour vous (même si vous *croyez* qu'elle devrait le savoir).
- Reconnaître que même si une personne a violé une règle importante pour vous, vos règles ne sont pas nécessairement les meilleures, même si vous y croyez très profondément.
- Vous poser une question plus dynamisante, par exemple: «En général, est-il vrai que cette personne m'aime beaucoup?» Laissez passer votre colère en vous posant la question: «Que puis-je apprendre de cela? Comment puis-je faire comprendre à cette personne à quel point ces règles sont importantes pour moi, afin qu'elle veuille m'aider et qu'elle ne viole plus à l'avenir des règles qui me tiennent à cœur?»

Ainsi, si vous êtes en colère, changez votre perception des choses; cette personne ne connaissait peut-être pas vos règles. Vous pouvez aussi changer de méthode; peut-être ne lui avez-vous pas parlé très clairement de vos besoins. Ou vous pouvez modifier votre comportement. Soyez plus direct: «Cet entretien est confidentiel. Promettez-moi de n'en parler à personne. C'est vraiment très important pour moi.»

Les gens qui ont la colère facile ou qui n'arrivent pas à respecter leurs propres règles ou leurs propres normes finissent souvent par éprouver...

5. *De la frustration.* La frustration peut avoir diverses sources. Lorsque nous avons l'impression de nous heurter constamment à des obstacles ou de faire continuellement des efforts qui ne sont jamais récompensés, nous avons tendance à ressentir de la frustration.

Le message:

Le message de la frustration est un signal assez intéressant: votre cerveau croit que vous pourriez faire mieux. La frustration est très différente de la déception, qui est le sentiment de ne pas avoir obtenu et de ne jamais obtenir une chose qui nous tient à cœur. La frustration, au contraire, donne un signal très positif. Elle signifie qu'il y a une solution à votre portée, que vous n'agissez pas de la bonne façon et que vous devez aborder les choses différemment. C'est un signal qui indique que vous devez êtes plus souple. Comment pouvez-vous composer avec vos sentiments de frustration?

La solution:

C'est tout simple!

- Reconnaissez que la frustration est votre alliée et faites un effort pour trouver de nouvelles solutions. Comment, par exemple, pouvez-vous faire preuve de plus de souplesse?
- Renseignez-vous sur la façon de composer avec la situation. Trouvez-vous un modèle, quelqu'un qui a réussi à obtenir ce que vous voulez. Demandez à cette personne de vous éclairer sur ce qu'il faudrait faire pour obtenir ce que vous désirez.
- Passionnez-vous pour tout ce que vous pouvez apprendre d'utile pour surmonter vos sentiments de frustration, maintenant et à l'avenir, et d'une manière qui vous procurera du plaisir sans exiger trop de temps et d'énergie.

La frustration n'a vraiment rien de difficile si on la compare aux sentiments qui découlent...

6. *De la déception.* La déception peut devenir une émotion très destructrice si vous tardez à vous en occuper. La déception est le sentiment intolérable d'avoir été abandonné par quelqu'un ou de n'avoir pas atteint un objectif. Vous éprouvez de la déception lorsque vous vous sentez triste ou vaincu parce que vos attentes demeurent insatisfaites.

Le message:

Le message de la déception est clair: dans la mesure où les attentes que vous entretenez — comme le but que vous poursuivez intensément —, ont très peu de chances de se concrétiser, il est temps que vous changiez d'attitude pour passer à l'action; c'est-à-dire qu'il faut que vous changiez immédiatement vos attentes et que vous preniez les mesures voulues pour qu'elles se concrétisent. C'est la seule chose que vous puissiez faire!

La solution:

Pour surmonter la déception:

- Essayez de voir ce que la situation peut vous apprendre pour vous aider à obtenir à l'avenir ce que vous avez toujours voulu.
- Fixez-vous un nouveau but, un but qui vous stimulera encore davantage et pour lequel vous pourrez dès maintenant prendre des mesures qui vous en rapprocheront.
- Admettez que vous portez peut-être un jugement prématuré. Souvent, les situations qui nous déçoivent ne sont que des difficultés temporaires, un peu comme dans le cas de Billy Joel, que nous avons vu au chapitre 2. Comme je l'ai souligné plus tôt, il ne faut pas oublier que les retards de Dieu ne sont pas les dénis de Dieu. Il se peut que vous soyez «en attente». Les gens sont souvent les artisans de leur déception parce qu'ils entretiennent des attentes totalement irréalistes. Si vous semez une graine aujourd'hui, vous ne pouvez pas vous attendre à trouver un arbre demain.
- La quatrième solution consiste à reconnaître que tout n'est pas encore fini et que vous devez vous montrer plus patient. Réévaluez en profondeur ce que vous voulez réellement et élaborez une stratégie encore plus efficace pour l'obtenir.
- Sachez que, dans le cas de la déception, l'antidote le plus puissant consiste à cultiver des attentes positives face à ce que l'avenir vous réserve, peu importe ce que vous avez vécu auparavant.

La plus grande déception que nous puissions éprouver s'exprime généralement sous la forme...

7. *De la culpabilité.* Les sentiments de culpabilité, les regrets et les remords font partie des émotions que les êtres humains s'efforcent d'éviter le plus, et ce, en dépit du fait qu'ils puissent nous enseigner de précieuses leçons. Ce sont des émotions douloureuses à vivre, mais elles remplissent un rôle important dès que nous en saisissons le message.

Le message:

La culpabilité signifie que vous avez manqué à l'une des normes qui vous importe le plus et que vous devez *immédiatement* faire quelque chose pour ne plus jamais manquer à cette norme. Au chapitre 6, si vous vous en souvenez, j'ai dit qu'une personne se donne un avantage lorsqu'elle associe une souffrance à quelque chose. Si un comportement vous fait suffisamment souffrir, changez-le. En fait, la motivation la plus forte est la souffrance que nous nous infligeons. Pour de nombreuses personnes, la culpabilité est l'ultime motivation qui les incite à modifier leur comportement. D'autres personnes essaient de surmonter leur culpabilité en la niant ou en la réprimant. Hélas, ce comportement est rarement efficace. La culpabilité ne cède pas, elle ne fait que revenir avec plus de force.

Enfin, à l'autre extrême, il y a des gens qui s'avouent vaincus et se complaisent dans la culpabilité. Ces personnes acceptent tout simplement leurs souffrances et nourrissent des sentiments d'impuissance acquise. Ce n'est pas là la véritable fonction de la culpabilité. Elle vise, au contraire, à nous pousser à agir et à changer les choses. Les gens qui ne saisissent pas cela finissent souvent par éprouver tant de remords à cause d'une faute passée qu'ils développent un sentiment d'infériorité pour le reste de leur vie! Ce n'est pas là le message de la culpabilité. La culpabilité a pour but de vous amener à éviter tout comportement qui vous entraîne un tel sentiment, et à vous infliger suffisamment de souffrance pour que vous vous engagiez à respecter des règles plus strictes encore si vous avez manqué à l'une de vos règles. En vous confrontant aux comportements qui vous inspirent des sentiments de culpabilité, montrez vous sincère et conséquent, puis vous pourrez passer à autre chose.

La solution:

- Reconnaissez que vous avez manqué à l'une des règles qui vous tient à cœur et que vous avez toujours voulu respecter.
- Prenez le ferme engagement de ne jamais vous comporter de la sorte à l'avenir. Imaginez-vous la manière dont vous pourriez revivre une telle situation qui respecte vos normes de conduite les plus élevées. Si vous prenez l'engagement très ferme de ne plus jamais refaire la même chose, vous pouvez abandonner vo-

tre culpabilité. Celle-ci a atteint son objectif: elle vous a amené à respecter des normes encore plus élevées. Employez la culpabilité à votre avantage au lieu de vous y complaire!

Certaines personnes s'infligent constamment des souffrances psychologiques et émotionnelles parce qu'elles sont incapables de respecter les normes selon lesquelles elles voudraient vivre. Par conséquent, la plupart de ces gens éprouvent...

8. *Des sentiments de médiocrité.* Ce sentiment de ne pas être à la hauteur d'une situation nous assaille chaque fois que nous n'arrivons pas à faire ce que nous devrions pouvoir faire. Le problème, bien entendu, est que nous avons souvent des règles totalement injustes pour déterminer si nous sommes médiocres ou non. Mais commençons d'abord par considérer le message que les sentiments de médiocrité tentent de nous communiquer.

Le message:

Le message véhiculé est que vous ne possédez pas à présent le degré de compétence nécessaire pour effectuer la tâche qui vous attend: vous avez besoin de plus d'information, de compréhension, de stratégies, d'outils et de confiance en vous-même.

La solution:

- Demandez-vous simplement: «Est-ce vraiment l'émotion que je devrais éprouver dans cette situation? Suis-je vraiment médiocre ou devrais-je modifier ma perception des choses?» Peut-être avez-vous réussi à vous convaincre que pour vous sentir à la hauteur, il faudrait mieux chanter ou mieux danser que Michael Jackson? Dans ce cas, vous avez fort probablement une perception erronée de ce que vous êtes.

Si vos sentiments sont justifiés, le message de la médiocrité vous signale que vous devez trouver un moyen de mieux réussir et, dans ce cas, la solution est simple:

- Lorsque vous ne vous sentez pas à la hauteur, appréciez ce message d'encouragement. Dites-vous que vous n'êtes pas parfait et que vous n'avez nullement besoin de l'être. Dès que vous aurez bien assimilé cela, vous cesserez de vous sentir médiocre à l'instant où vous aurez pris le ferme engagement de passer le reste de votre vie à vous améliorer.
- Trouvez-vous un modèle — une personne qui réussit bien dans le domaine dans lequel vous vous sentez médiocre — et demandez à

cette personne de vous guider. Cette décision de maîtriser cet aspect de votre vie et chaque petit progrès que vous aurez accompli a pour effet de faire de vous non plus une personne médiocre, mais une personne en période d'apprentissage. Cela est important, car les gens qui se sentent médiocres ont tendance à tomber dans le piège de l'impuissance acquise, c'est-à-dire à se convaincre que, dans leur cas, le problème est insoluble. Il n'y a pas pire mensonge. Vous n'êtes pas médiocre. Peut-être manquez-vous de formation ou d'expérience dans un domaine particulier, mais vous n'êtes pas médiocre. En vous, sommeille une aptitude à vous faire remarquer dans un domaine quelconque.

Lorsqu'on commence à croire que les problèmes sont permanents ou qu'ils sont partout ou trop nombreux pour pouvoir être réglés, on a tendance à éprouver...

9. *Des sentiments d'accablement.* Le chagrin, la dépression et l'impuissance ne sont que l'expression de nos sentiments d'accablement. Le chagrin s'empare de nous lorsque nous n'arrivons pas à attacher de signification dynamisante à un événement ou encore, lorsque des gens, des circonstances ou des forces hors de notre contrôle influent négativement sur notre vie. Les gens en proie à des sentiments d'accablement ont l'impression d'être dépassés par la situation et de ne rien pouvoir y faire pour s'en sortir. Leur problème est trop grave; il est permanent, profond et personnel. Ils se laissent sombrer dans cet état d'esprit chaque fois qu'ils ont l'impression de ne pas pouvoir faire face à tout ce qui les attend: ils se sentent dépassés par leurs sentiments.

Le message:

Vos sentiments d'accablement signifient que vous devez réévaluer ce qui compte le plus pour vous. Vous vous sentez accablé et dépassé parce que vous essayez de vous occuper de trop de choses en même temps, de tout changer du jour au lendemain. Les sentiments d'accablement perturbent et détruisent plus de vies que toute autre émotion.

La solution:

Vous devez rapidement développer le sentiment que vous pouvez exercer un certain contrôle sur votre vie. Cela n'a rien de compliqué:

- Parmi tout ce dont vous avez à vous occuper, décidez sur quoi vous avez à vous concentrer le plus.
- Notez ensuite toutes les choses qu'il vous importe le plus de réaliser, puis classez-les par ordre de priorité. Le simple fait

de noter cela sur un bout de papier vous donnera le sentiment que vous avez un certain contrôle sur ce qui se passe dans votre vie.

- Abordez le premier élément inscrit sur votre liste puis continuez ainsi jusqu'au dernier. Dès que vous vous serez occupé de choses dans un domaine particulier, vous adopterez un certain rythme. Votre cerveau se rendra compte que vous avez la situation en main, que vous ne vous sentez plus complètement dépassé, que votre problème n'est pas permanent et que vous saurez toujours trouver une solution.
- Lorsque vous jugerez que le moment est venu d'évacuer une émotion accablante, le chagrin par exemple, concentrez-vous sur ce que vous *pouvez* contrôler et prenez conscience qu'il doit bien y avoir une signification dynamisante quelque part, même si vous ne la voyez pas encore.

Notre estime de soi est souvent liée au contrôle que nous exerçons sur notre environnement. Lorsque nous nous créons un environnement psychologique qui nous submerge de trop de demandes intenses ou simultanées, nous nous sentons accablés et dépassés. Cependant, nous avons le pouvoir de changer la situation en nous concentrant sur ce que nous pouvons contrôler et en procédant par étapes.

L'émotion que la plupart des gens craignent le plus, cependant, est ce sentiment d'isolement, que nous appelons aussi...

10. *De la solitude.* Tout ce qui nous donne le sentiment d'être seul, isolé et coupé des autres est synonyme de solitude. Avez-vous déjà réellement souffert de solitude? Je ne crois pas qu'il y ait une personne au monde qui ne se soit jamais sentie seule.

Le message:

Le message que vous transmet la solitude est que vous avez besoin de liens avec les autres. Mais que signifie ce message? Les gens tiennent souvent pour acquis qu'il s'agit de rapports sexuels ou d'un sentiment d'intimité instantanée avec quelqu'un. Par la suite, ces personnes sont frustrées parce qu'elles se sentent encore seules même lorsqu'elles vivent une relation intime.

La solution:

Pour surmonter la solitude, vous devez vous rendre compte que vous pouvez aller vers les gens et établir avec eux des liens instantanés. Il y a partout des gens qui se soucient des autres.

- Déterminez le genre de liens dont vous avez besoin. Avez-vous besoin d'une relation intime? Peut-être n'avez-vous besoin que d'amitié, de quelqu'un pour vous écouter ou avec qui rire ou discuter. Vous devez absolument déterminer vos véritables besoins. Lorsque vous vous sentez seul, voici un autre moyen efficace de modifier votre état émotionnel:
- Rappelez-vous que ce qui est merveilleux dans la solitude, c'est qu'elle signifie que vous aimez réellement les gens et que vous adorez leur compagnie, que vous devez découvrir le genre de relation dont vous avez besoin, et que vous devez tout de suite prendre les mesures voulues pour vivre cette relation.
- Prenez immédiatement les mesures nécessaires pour aller vers les gens et trouver quelqu'un.

Voilà votre liste des dix signaux action. Comme vous pouvez le constater, chacune de ces émotions vous offre des messages dynamisants et vous exhorte à modifier vos perceptions erronées et paralysantes ou vos méthodes inadéquates, c'est-à-dire votre style de communication ou votre comportement. Pour pleinement tirer profit de cette liste, n'oubliez pas de la relire plusieurs fois en prenant soin à chaque lecture de rechercher et de souligner les messages positifs que chaque signal vous transmet, de même que les solutions que vous pouvez utiliser à l'avenir. Presque toutes les émotions négatives sont issues de ces 10 émotions de base ou découlent de celles-ci. De plus, pour chaque émotion, vous pouvez composer ainsi que nous l'avons vu plus tôt: en utilisant les six étapes pour maîtriser vos émotions, en faisant preuve de curiosité et en découvrant la signification dynamisante que renferme cette émotion.

Il faut cultiver notre jardin.

VOLTAIRE

Imaginez que votre esprit, vos émotions et votre âme soient votre jardin. Pour vous assurer une récolte abondante, vous devez semer des graines d'amour, d'affection et d'amitié plutôt que des graines de déception, de colère et de peur. Commencez à considérer les signaux action comme des mauvaises herbes dans votre jardin. Une mauvaise herbe n'est-elle pas un appel à l'action; ne vous dit-elle pas: «Tu dois m'arracher pour faire de la place à des plantes plus saines.» Prenez soin de

cultiver les plantes qui vous tiennent à cœur et arrachez les mauvaises herbes dès que vous les verrez.

Permettez-moi de vous offrir 10 semences émotionnelles que vous pourrez planter dans votre jardin. Si vous prenez soin de ces semences en vous concentrant sur la façon dont vous voulez vous sentir tous les jours, vous respecterez des normes d'excellence. Ces semences vous permettront de vous épanouir et de réaliser votre potentiel d'excellence. Pendant que nous les passerons en revue, dites-vous que chacune de ces émotions est l'antidote contre toute émotion «négative» que vous pouviez ressentir auparavant.

LES DIX ÉMOTIONS DYNAMISANTES

1. *L'amour et l'affection.* En exprimant des sentiments d'amour, nous pouvons diluer presque toutes les émotions négatives auxquelles nous nous heurtons. Si quelqu'un est fâché contre vous, vous pouvez continuer à l'aimer en adoptant une croyance fondamentale, merveilleusement bien exprimée dans un ouvrage intitulé *A Course in Miracles* (*Un cours sur les miracles*), **toute communication est soit une réaction aimante soit un appel à l'aide.** Si vous témoignez de l'amour et de l'affection à une personne qui se sent blessée ou en colère, son état émotionnel se transformera et l'intensité de ses sentiments négatifs disparaîtra.

Si vous pouviez seulement aimer suffisamment,
vous pourriez être la personne la plus puissante au monde.

EMMET FOX

2. *L'appréciation et la gratitude.* Je crois que toutes les émotions dynamisantes expriment de l'amour sous une forme ou une autre. Pour moi, l'appréciation et la gratitude sont parmi les émotions les plus brillantes, car elles guident mes pensées et mes gestes, et me permettent d'exprimer l'amour que m'inspirent tous les cadeaux que m'ont donnés la vie, les gens et mes expériences. Pouvoir vivre dans un état émotionnel d'appréciation et de gratitude enrichira votre vie plus que tout ce que vous pouvez imaginer. En cultivant ces émotions, vous cultiverez la vie. Vivez avec un sentiment de gratitude.

3. *La curiosité.* Si vous voulez vraiment enrichir votre vie, apprenez à être aussi curieux qu'un enfant. Les enfants savent *s'émerveiller;* c'est d'ailleurs pourquoi ils sont si attachants. **Si vous voulez vous guérir de l'ennui, soyez curieux. Si vous faites preuve de curiosité, plus rien ne sera une corvée;** c'est ainsi! Voulez-vous étudier? Cultivez la curiosité et votre vie deviendra une étude perpétuelle de la joie.

4. *L'enthousiasme et la passion.* L'enthousiasme et la passion peuvent ajouter du piquant à toutes les situations. La passion peut transformer tout défi en une chance extraordinaire; **elle est une forme de pouvoir sans contrainte qui nous permet de progresser plus rapidement que jamais.** Pour paraphraser Benjamin Disraeli, l'homme n'a de véritable grandeur que lorsqu'il agit avec passion. Où pouvons-nous puiser la passion? À la source même où nous «puisons» l'amour, l'affection, l'appréciation, la gratitude et la curiosité, *nous décidons d'éprouver de la passion!* Exploitez votre physiologie: parlez plus vite, visualisez des images plus rapidement, orientez tous vos mouvements dans la direction qui vous attire. Ne passez pas votre temps à réfléchir, affalé dans un fauteuil. Vous ne sentirez certainement pas la passion vous envahir si vous restez paresseusement accoudé à votre bureau, à respirer faiblement et à mâcher vos mots.

5. *La détermination.* Toutes les émotions énoncées ci-dessus sont inestimables, mais parmi celles-ci, vous devez posséder celle qui vous permettra d'enrichir le monde dans lequel nous vivons. Cette émotion vous dictera comment faire face aux bouleversements et aux défis, aux déceptions et aux désillusions. **La détermination fait la différence entre se sentir coincé et se sentir illuminé par le pouvoir de l'engagement.** Si vous voulez perdre du poids, faire des coups de téléphone pour vos affaires ou réaliser un projet quelconque, vous n'y parviendrez pas si vous vous forcez à le faire. Vous devez vous mettre dans un état de détermination. Tous vos gestes émaneront de cette source et vous ferez automatiquement tout ce qu'il faut pour parvenir à vos fins. Agir avec détermination signifie prendre la décision et le ferme engagement d'exclure toutes les autres possibilités.

La détermination est le réveille-matin de la volonté humaine.

ANTHONY ROBBINS

Avec détermination, vous pouvez réaliser n'importe quoi. Si vous n'êtes pas déterminé, vous êtes condamné à la frustration et à la décep-

tion. Prenez les mesures qui s'imposent et agissez malgré la peur, c'est le fondement du courage qui est lui-même l'élément de base de la détermination. Ce qui fait la différence entre la réussite et le découragement est l'exercice de la faculté émotionnelle qu'est la détermination. Cependant, malgré toute votre détermination, vous n'arriverez à rien si vous ne parvenez pas à briser vos schémas limitatifs et à modifier votre façon d'aborder les choses. Pourquoi abattre un mur quand vous pouvez regarder un peu à gauche et trouver une porte? Il arrive parfois que la détermination vous limite; vous devez alors privilégier...

6. *La souplesse.* S'il y a une semence qui puisse vous garantir le succès, c'est la capacité de *modifier* votre façon d'aborder les choses. En fait, tous ces signaux action — que vous appeliez autrefois des émotions négatives — ne sont que des messages qui vous engagent à être plus souple. Choisir la souplesse, c'est choisir le bonheur. Dans votre vie, il y aura toujours des instants durant lesquels vous n'aurez pas le contrôle de certaines choses. Cependant, la souplesse avec laquelle vous adapterez vos règles, la signification que vous accorderez aux choses et votre comportement détermineront à long terme votre réussite ou votre échec, ainsi que votre bonheur. Le roseau qui plie survivra à la tempête, mais le chêne majestueux se fendra. Si vous cultivez toutes les émotions mentionnées ci-dessus, vous connaîtrez...

7. *L'assurance.* L'assurance inébranlable est le sentiment de certitude auquel nous aspirons tous. La seule façon de toujours se sentir sûr de soi, même dans les situations qui vous sont totalement étrangères, consiste à croire au pouvoir de la foi. Imaginez avec certitude les émotions que vous méritez de ressentir dès maintenant au lieu d'attendre qu'elles se manifestent spontanément dans un avenir plus ou moins éloigné. Une personne sûre d'elle veut faire des expériences et prendre certains risques. Si vous voulez avoir la foi et être sûr de vous, exercez-vous à vous sentir ainsi. Si je vous demandais: «Êtes-vous certain de pouvoir attacher vos chaussures?» Je suis convaincu que vous répondriez oui avec beaucoup d'assurance. Pourquoi? Parce que vous l'avez déjà fait des milliers de fois! Exercez-vous régulièrement à être sûr de vous, et vous serez étonné des dividendes que vous récolterez dans tous les domaines.

Pour vous convaincre de passer à l'action, il est nécessaire que vous ressentiez de l'assurance plutôt que de la peur. Le problème de la plupart des gens est qu'ils se privent d'agir parce qu'ils ont peur; ils se sentent mal à l'aise à y penser seulement. N'oubliez pas que les personnes exceptionnelles doivent souvent leur succès à une série de croyances

pour lesquelles elles n'avaient au départ aucun point de référence! La capacité d'agir grâce à une espèce de foi en la vie est ce qui a fait progresser la race humaine.

Si vous vous mettez à cultiver toutes les émotions ci-dessus, vous éprouverez automatiquement de...

8. *La gaieté.* Lorsque j'ai ajouté la gaieté à la liste de mes valeurs les plus importantes, les gens ont dit: «Vous avez quelque chose de différent. Vous avez l'air tellement heureux.» Je me suis rendu compte que j'étais heureux, mais que ces sentiments ne se lisaient pas vraiment sur mon visage. Il y a une grande différence entre être heureux intérieurement et exprimer sa gaieté extérieurement. Non seulement la gaieté accroît l'estime que nous avons de nous-même, mais elle nous permet de mener une vie plus agréable et de rendre les autres plus heureux. La gaieté a le pouvoir d'éliminer de notre vie les sentiments de peur, de peine, de colère, de frustration, de déception, de culpabilité et de médiocrité. Vous découvrirez toute l'importance de la gaieté le jour où vous vous rendrez compte que remplacer la gaieté par un autre sentiment n'arrange jamais les choses, peu importe ce qui se passe autour de vous.

Votre gaieté ne signifie pas que vous êtes d'un optimisme béat ou que vous voyez le monde au travers de lunettes roses tout en niant qu'il y ait des problèmes. **Votre gaieté montre que vous êtes remarquablement intelligent, car vous savez que si vous vivez dans un état de plaisir — tellement intense que vous communiquez des sentiments de joie à votre entourage — vous avez la force de relever presque tous les défis qui peuvent se présenter.** Cultivez la gaieté et vous n'aurez plus besoin de tant de signaux action pour attirer votre attention!

Faites en sorte de pouvoir vous sentir gai plus facilement en semant la graine de ...

9. *La vitalité.* Il est impératif que vous cultiviez votre vitalité. Si vous ne vous occupez pas de votre corps, vous aurez plus de mal à profiter de cette émotion. Assurez-vous que vous avez de la vitalité; n'oubliez pas que toutes vos émotions passent par votre corps. Si vous vous sentez en mauvaise forme émotionnellement, vous devez examiner certains petits détails fondamentaux. Comment respirez-vous? Lorsque les gens sont stressés, ils cessent de respirer convenablement et minent leur propre vitalité. Pour jouir d'une bonne santé, il est nécessaire d'apprendre à respirer correctement. Ce qui est également indispensable à la vitalité, c'est une bonne réserve d'énergie nerveuse.

Mais comment peut-on se faire une réserve d'énergie nerveuse? Vous devez reconnaître que vos activités quotidiennes vous font dépenser de l'énergie nerveuse et qu'il est indispensable que vous vous reposiez pour pouvoir récupérer. Combien d'heures de sommeil vous accordez-vous? Si vous vous accordez entre huit et dix heures de sommeil par jour, vous dormez sans doute *trop*. La plupart des gens n'ont pas besoin de plus de six ou sept heures de sommeil. Contrairement à la croyance populaire, on ne conserve pas son énergie en restant assis tranquillement. En fait, c'est dans ces moments-là qu'on se sent le plus fatigué. Notre système nerveux a besoin de *s'activer* pour avoir de l'énergie. Dans une certaine mesure, dépenser de l'énergie nous *donne* le sentiment d'avoir plus d'énergie. Lorsque vous bougez, l'oxygène circule dans votre organisme et cet effet bienfaisant vous procure le sentiment émotionnel de vitalité qui peut vous permettre de relever presque toutes les épreuves qui peuvent se présenter[16]. **Par conséquent, reconnaissez qu'il est indispensable de privilégier la vitalité pour réussir à composer avec toutes les émotions qui peuvent vous envahir,** sans oublier bien sûr la ressource importante que représente la passion.

Une fois que votre «jardin» sera rempli de toutes ces émotions dynamisantes, vous pourrez partager votre abondante récolte par l'entremise de...

10. ***La contribution.*** J'ai traversé, il y a longtemps déjà, la période la plus difficile de ma vie. Je roulais sur l'autoroute en me demandant: «Que dois-je faire pour transformer ma vie?» Tout à coup, il m'est venu une idée qui m'a causé une émotion si vive que j'ai dû m'arrêter sur l'accotement et noter une phrase clé dans mon journal: «Pour vivre heureux, le secret est de donner.»

Je ne connais pas d'émotion plus enrichissante que celle de savoir que nos paroles et nos gestes peuvent faire une différence non seulement dans notre propre vie, mais aussi dans la vie d'une personne qui nous est chère ou même dans la vie d'une personne que nous ne connaissons pas. Les histoires qui me touchent le plus sont celles de gens qui cultivent les émotions spirituelles qui leur permettent d'aimer inconditionnellement les autres et d'agir dans leur intérêt. Lorsque j'ai assisté à la comédie musicale *Les Misérables,* j'ai été surtout ému par le personnage de Jean Valjean, un homme bon qui se préoccupe énormément des autres. Nous devons absolument nous

16. Pour de plus amples renseignements sur la façon d'accroître votre vitalité physique, reportez-vous à *Pouvoir illimité*, chapitre 10, «L'énergie: le carburant de l'excellence».

soucier tous les jours de contribuer à quelque chose au monde en nous concentrant non pas uniquement sur nous-mêmes mais aussi sur les autres.

Prenez garde, cependant, de ne pas tomber dans le piège de donner à votre désavantage; jouer au martyr ne vous procurera pas le véritable sentiment de contribuer à quelque chose pour les autres. Vous éprouverez des sentiments d'appartenance, de fierté et d'estime de soi que ni l'argent, ni les réalisations, ni la gloire ou la reconnaissance ne pourraient jamais vous procurer, si vous parveniez à vous conduire régulièrement d'une manière qui contribue à enrichir votre vie et celle des autres. Cela vous permettrait de savoir que vous avez fait quelque chose de différent. C'est grâce au sentiment d'avoir contribué à faire quelque chose pour les autres que la vie vaut la peine d'être vécue. Imaginez ce monde meilleur si nous cultivions tous ce sentiment!

Les 10 signaux action	Les 10 émotions dynamisantes
Les sentiments de malaise	L'amour et l'affection
La peur	L'appréciation et la gratitude
Les sentiments de peine	La curiosité
La colère	L'enthousiasme et la passion
La frustration	La détermination
La déception	La souplesse
La culpabilité	L'assurance
Les sentiments de médiocrité	La joie
Les sentiments d'accablement	La vitalité
La solitude	La contribution

Cultivez ces émotions quotidiennement et vous éprouverez une vitalité que vous n'auriez jamais cru possible. En résumé, voici les 10 signaux action et les 10 émotions dynamisantes. Je n'insisterai jamais assez sur l'importance d'apprendre à vous servir des émotions négatives pour ce qu'elles sont: c'est-à-dire des appels à l'action, et de vous engager à cultiver les émotions positives. Vous souvenez-vous de la fiche sur laquelle vous aviez noté tous les messages et toutes les solutions que vous donnent les signaux action? Consultez-la plusieurs fois par jour. En la lisant maintenant, vous remarquerez sans doute que les émotions positives dont nous venons de parler constituent d'excellents antidotes contre les signaux action.

Enfin, si vous ressentez une émotion désagréable, l'amour et l'affection vous permettront de la transformer beaucoup plus facilement. Si vous éprouvez de la peur, la gratitude la fera disparaître. Si vous avez de la peine, mais que vous faites preuve de curiosité pour en découvrir la raison, vous cesserez d'avoir de la peine. Si vous ressentez de la colère, mais que vous transformez l'intensité émotionnelle que vous vivez en enthousiasme et en passion, vous pourrez réaliser des choses extraordinaires! Vous pouvez vaincre vos sentiments de frustration en faisant preuve de détermination. Vos sentiments de déception s'évanouiront dès que vous déciderez de faire preuve de plus de souplesse. Vous pouvez éliminer instantanément vos sentiments de culpabilité en développant l'assurance que vous respecterez vos nouvelles normes. Vos sentiments de médiocrité ne résisteront pas à la gaieté; ils n'auront tout simplement plus leur place. Votre accablement disparaîtra si vous cultivez des sentiments de pouvoir et de vitalité. Enfin, vos sentiments de solitude s'envoleront dès que vous aurez découvert tout ce que vous pouvez apporter aux autres.

J'aimerais maintenant que vous fassiez un petit exercice qui vous fera comprendre à quel point les émotions sont des outils dynamisants.

1) Au cours des deux prochains jours, réalisez les «six étapes pour maîtriser vos émotions» dès que vous éprouvez une émotion négative ou paralysante. Déterminez à quelle catégorie cette émotion appartient et acceptez son pouvoir de vous communiquer le message dont vous avez besoin. Déterminez ensuite si vous devez changer votre perception des choses ou votre comportement. Laissez-vous gagner par l'assurance, la certitude, puis par l'enthousiasme.

2) Bien que les signaux action remplissent une fonction importante, ne serait-il pas mieux qu'ils n'aient pas besoin de se manifester aussi souvent? En plus de privilégier les 10 émotions dynamisantes, **cultivez les croyances globales qui contribuent à minimiser les émotions négatives que vous ressentez.** Ainsi, j'ai supprimé les sentiments de solitude de ma vie parce que j'ai développé la croyance que je ne serai jamais complètement abandonné. Si une personne que j'aime tentait de m'abandonner, je la suivrais tout simplement. Voici d'autres croyances dynamisantes: «comme le reste, cela aussi passera, l'amour est la seule chose qui compte; tout le reste est accessoire» et «il y aura toujours une solution si je m'efforce d'en trouver une».

Servez-vous tous les jours de ces émotions dynamisantes et employez six étapes pour maîtriser vos émotions, afin de transformer vos signaux action en gestes positifs. N'oubliez pas: **tout sentiment que vous ressentez, bon ou mauvais, est fondé sur votre interprétation de la signification des choses.** Lorsque vous commencez à éprouver une émotion négative, posez-vous la question suivante: Qu'est-ce que cela peut exprimer *d'autre*?» C'est là la première étape pour prendre le contrôle de vos émotions.

J'espère que vous retirerez de ce chapitre une appréciation juste de toutes vos émotions et un sentiment d'enthousiasme en pensant qu'elles vous fournissent une chance inespérée d'apprendre quelque chose pour améliorer votre vie en un instant. Vous ne considérerez plus jamais vos émotions douloureuses comme des ennemis. Elles vous transmettront le signal que vous devez réaliser un changement quelconque. Lorsque vous aurez perfectionné l'art de maîtriser les signaux action, vous pourrez réagir rapidement, tant que vos problèmes sont encore peu importants, plutôt que d'attendre qu'ils prennent de l'ampleur. Vous vous occuperez, par exemple, d'une situation pendant qu'elle est encore ennuyeuse, avant qu'elle ne soit devenue irritante: vous perdrez du poids dès que vous remarquerez que vous avez quelques kilos en trop plutôt que d'attendre d'avoir 20 kilos à perdre.

Au cours des prochaines semaines, concentrez-vous sur le plaisir d'apprendre à connaître vos émotions. N'oubliez pas que vous pouvez choisir de passer par toute la gamme des émotions! N'ayez pas peur; lancez-vous! Éprouvez la joie, la passion et l'excitation que procurent les émotions et sentez que vous avez la maîtrise de la situation. C'est votre vie, vos émotions et votre destinée.

J'ai découvert que même si une personne connaît certains principes utiles, elle ne les applique pas nécessairement. Ce qu'il nous faut réellement, c'est *une raison* d'utiliser le pouvoir de nos décisions, de modifier nos croyances, de trouver une motivation, d'interrompre un schéma, de poser de meilleures questions et de nous sensibiliser au vocabulaire et aux métaphores que nous utilisons. Pour toujours nous sentir motivé, nous devons développer...

CHAPITRE 12

Une magnifique obsession: un avenir extraordinaire

Rien n'arrive qu'on n'a pas déjà rêvé.

CARL SANDBURG

ÊTES-VOUS PRÊT À VOUS AMUSER? Êtes-vous prêt à redevenir un enfant et à vous laisser emporter par votre imagination? Vous êtes-vous engagé à prendre le contrôle de votre vie et à profiter de tout le pouvoir, de toute la passion et de toutes les ressources qui sommeillent en vous?

Je vous ai déjà présenté beaucoup de matière. Vous pouvez même déjà vous servir de nombreuses choses que nous avons vues dans les chapitres précédents. D'autres, cependant, resteront enfouies dans un coin de votre cerveau et ne referont surface qu'au moment opportun. Nous avons beaucoup travaillé pour vous mettre dans une situation où vous pouvez prendre de nouvelles décisions, des décisions qui peuvent transformer votre rêve en réalité.

De nombreuses personnes savent ce qu'elles devraient faire, mais elles ne le font jamais. En fait, elles n'ont pas la motivation que la seule **promesse d'un avenir exceptionnel** peut communiquer. Ce chapitre vous donnera l'occasion de faire les rêves les plus fous et d'imaginer les possibilités les plus insensées! Peut-être découvrirez-vous quelque chose qui fera prendre à votre vie une toute nouvelle dimension. Il vous aidera à générer l'énergie et l'élan dont vous avez besoin.

Si vous lisez ce chapitre activement, au lieu de le parcourir superficiellement, si vous faites les exercices et passez à l'action, les pages qui suivent vous aideront à surmonter les pires épreuves. Je suis convaincu que c'est un chapitre que vous relirez dès que vous vous sentirez à court d'inspiration. Il vous offre l'occasion de vous amuser et de découvrir votre véritable passion!

Ce que je vous demanderai dans les quelques pages qui suivent, c'est de laisser galoper votre imagination, d'oublier pour un moment le bon sens et de redevenir un enfant, un enfant qui peut littéralement obtenir tout ce qu'il veut, un enfant qui n'a qu'à exprimer un désir pour qu'il se réalise instantanément. Vous souvenez-vous des contes des *Mille et une nuits*? Pourriez-vous deviner quel était mon conte préféré? Eh oui! La lampe d'Aladin. Je crois que nous rêvons tous, un jour ou l'autre, de posséder une lampe merveilleuse. Il suffit de la frotter et un génie se matérialise pour nous donner tout ce que nous souhaitons! Je tiens à vous dire que **vous possédez une lampe et cette lampe ne vous limite pas à trois souhaits!**

Le moment est venu d'exploiter l'immense pouvoir qui sommeille en vous. Lorsque vous prendrez la *décision* de le faire, les progrès que vous ferez sur les plans psychologique, émotionnel, physique, financier ou spirituel dépasseront vos rêves les plus fous. Que vos rêves se matérialisent instantanément ou qu'ils se dessinent au fil du temps, sachez que la seule chose qui puisse vous limiter est votre manque d'imagination et votre incapacité de vous engager à obtenir ce que vous voulez.

LES GRANDS BUTS STIMULENT LA MOTIVATION

J'entends si souvent les gens me demander: «Tony, mais où prenez-vous toute cette énergie? Cette intensité que vous dégagez! Il n'est pas étonnant que vous ayez tant de succès! Je n'ai pas votre énergie. Je crois que je manque de motivation, que je suis paresseux.» Généralement, je leur réponds: «Vous n'êtes pas paresseux. Ce sont vos buts qui vous rendent impuissants!»

Souvent, les gens me regardent alors d'un air perplexe. Je leur explique que mon enthousiasme et mon énergie me viennent de mes buts. Lorsque je me lève le matin, même après une nuit trop courte, je trouve toujours l'énergie de passer à l'action parce que mes buts m'enthousiasment vraiment! Non seulement à cause d'eux je me lève tôt et me couche tard, mais ils m'animent et me permettent d'exploiter pleinement mes ressources et, de plus, ils m'incitent à faire tout ce que je

peux pour les atteindre. Vous pouvez vous aussi avoir cette énergie et ce sentiment d'une mission à remplir, mais il faut pour cela des buts puissants. Par conséquent, vous devez commencer par vous fixer des buts plus grands, plus stimulants et plus ambitieux.

Les gens me disent souvent: «Mon problème est que je n'ai pas vraiment de buts.» Cela montre qu'ils ne comprennent pas le fonctionnement des buts. Notre cerveau est toujours en quête de solutions ou du moins de manières pour réduire nos souffrances. Mais il adore aussi nous guider et nous aider à découvrir des choses qui peuvent nous procurer du plaisir. Nous avons tous des buts. Le problème, comme je l'ai souligné dans presque tous les chapitres jusqu'ici, est que **nous ne sommes pas conscients de toutes les ressources dont nous disposons.**

La plupart des gens ont pour but de payer les comptes, de se débrouiller du mieux qu'ils peuvent, de survivre, de passer à travers une autre journée, bref, ces gens sont pris au piège de devoir gagner leur vie au lieu de pouvoir se tailler une vie sur mesure. Croyez-vous que de tels buts puissent permettre à une personne d'exploiter les immenses pouvoirs qui sommeillent en elle? Difficilement! Vous et moi ne devons pas oublier que nos buts nous influencent, *quels qu'ils soient*. Si nous ne semons pas consciemment dans notre esprit les graines de ce que nous voulons cultiver, nous n'aurons que des mauvaises herbes! Celles-ci poussent toutes seules, sans que nous ayons à faire le moindre effort. En revanche, si nous voulons découvrir les pouvoirs illimités qui sommeillent en nous, nous devons nous fixer un but assez grand pour nous inciter à *nous pousser au-delà de nos limites* et de découvrir notre véritable potentiel. N'oubliez pas que ce que vous êtes maintenant ne représente pas votre plein potentiel, mais l'envergure et la qualité des buts que vous poursuivez. **Nous devons tous découvrir ou inventer une magnifique obsession qui puisse nous stimuler.**

LES BUTS QUI VOUS POUSSENT AU-DELÀ DE VOS LIMITES, VERS LE POUVOIR ILLIMITÉ

Les premiers buts importants que nous nous fixons semblent souvent irréalisables. Pour réussir, pourtant, il faut avoir un but suffisamment grand pour qu'il nous anime et qu'il libère tout notre pouvoir. En général, je sais que j'ai bien choisi mon but lorsqu'il me semble irréalisable, mais que la seule idée de pouvoir l'atteindre me met dans un état presque euphorique. Pour véritablement trouver l'inspiration voulue afin d'atteindre des buts impossibles, nous devons oublier nos croyances sur ce que nous nous pensons capables d'accomplir.

Je n'oublierai jamais l'histoire du jeune garçon né dans la pauvreté, dans un quartier défavorisé de San Francisco et de ses buts qu'il était le seul à croire possibles. Ce garçon était un grand admirateur du célèbre joueur de football Jim Brown, de l'équipe des Browns de Cleveland. La malnutrition et le rachitisme avaient laissé cet enfant infirme: à six ans, il avait les jambes terriblement arquées et les mollets si minces qu'on lui avait donné le surnom de «Jambes d'allumettes». Malgré cela, il s'était fixé comme but de devenir joueur de football, aussi célèbre que son héros. Il n'avait pas d'argent pour payer son entrée au stade, mais dès que les Browns jouaient contre l'équipe de San Francisco, il attendait à l'extérieur du stade jusqu'à ce que l'équipe d'entretien ouvre les portes vers la fin du dernier quart. Il se faufilait alors à l'intérieur et regardait avidement la fin du match.

Enfin, à l'âge de treize ans, il a eu la chance de réaliser le rêve qu'il caressait depuis toujours. Après un match des Browns, il était entré chez un vendeur de glaces où il avait aperçu son idole. Il s'était approché et lui avait dit: «Monsieur Brown, je suis votre plus grand admirateur!» Le joueur de football l'avait remercié aimablement. Le jeune garçon avait poursuivi: «Vous savez quoi, Monsieur Brown?» Celui-ci s'était tourné vers lui et avait dit: «Quoi donc, jeune homme?» «Je connais tous les records que vous avez établis, tous les essais que vous avez marqués.» «C'est formidable», lui avait répondu le joueur de football avant de reprendre la conversation avec ses compagnons. Mais le jeune garçon insistait. «Monsieur Brown, Monsieur Brown», avait dit le garçon en le fixant du regard si intensément que M. Brown avait senti sa détermination, «un jour je battrai tous les records que vous avez établis».

Le joueur de football étoile lui avait souri en disant: «C'est merveilleux, mon enfant! Comment t'appelles-tu?» «Orenthal, Monsieur. Orenthal James Simpson... Mes amis m'appellent O. J.», avait-il répondu en souriant jusqu'aux oreilles.

Nous sommes ce que nous sommes et où nous sommes
parce que nous l'avons d'abord imaginé.

DONALD CURTIS

O. J. Simpson a effectivement réussi à battre tous les records de Jim Brown et même à en établir de nouveaux. Comment les buts nous donnent-ils le pouvoir formidable de façonner notre destinée? Comment peuvent-ils permettre à un jeune garçon atteint de rachi-

tisme de devenir une figure légendaire du football? **Se fixer des buts est la première étape pour transformer l'invisible en visible, et le fondement de toute réussite.** C'est un peu comme si une intelligence infinie remplissait toutes les formes que vous créez en vous servant du moule de vos pensées intensément émotionnelles. Vous pouvez sculpter votre propre existence à l'aide des pensées que vous projetez. La conception de vos buts est le plan directeur qui guide toutes vos pensées.

Allez-vous créer un chef-d'œuvre ou interpréter la vie en vous servant des tableaux des autres? Entreposez-vous vos réalisations dans un dé à coudre ou dans un immense récipient? Les réponses à ces questions se trouvent déjà dans les buts que vous poursuivez.

TRANSFORMER L'INVISIBLE EN VISIBLE

Regardez autour de vous. Que voyez-vous? Êtes-vous assis sur un canapé, entouré de beaux objets ou êtes-vous en train de regarder une émission sur un téléviseur à la fine pointe de la technologie du laser? Êtes-vous plutôt assis à un bureau sur lequel il y a un téléphone, un ordinateur et un télécopieur? Tous ces objets n'existaient autrefois que dans l'imagination de quelqu'un. Si je vous avais dit il y a 100 ans que des ondes invisibles entoureraient la Terre et qu'il serait possible d'emmagasiner ces ondes dans des boîtes pour produire des sons et des images, vous m'auriez pris pour un fou. Pourtant, aujourd'hui, chaque foyer américain possède au moins un téléviseur (deux en moyenne!). Quelqu'un a dû les inventer et, pour les inventer, cette personne a dû **les imaginer avec précision.**

Faut-il imaginer uniquement les objets? Non. Ce principe s'applique à toutes sortes d'activités et à toutes sortes de processus: une voiture roule parce que des individus intrépides ont découvert comment exploiter le processus de la combustion interne. On trouvera une solution à la présente crise de l'énergie grâce à l'imagination et à la productivité de nos physiciens et de nos ingénieurs. De même, les crises sociales engendrées par la prolifération inquiétante de groupes racistes, par le nombre croissant de sans-abri et par le problème de la faim dans le monde ne pourront être résolues que grâce à l'esprit inventif et à la compassion de personnes extrêmement dévouées.

POURQUOI NE NOUS FIXONS-NOUS PAS TOUS DES BUTS?

Vous vous dites peut-être: «Tout cela semble bien inspirant, mais il n'est pas suffisant de se fixer simplement un but.» Vous avez parfaitement raison. **Dès que nous nous fixons un but, nous devons immédiatement concevoir un plan et prendre des mesures énormes et efficaces pour l'atteindre.** Vous avez déjà le pouvoir d'agir. Si vous n'avez pas encore réussi à l'exploiter, c'est uniquement parce que vous n'êtes pas parvenu à vous fixer des buts qui vous inspirent.

Qu'est-ce qui vous retient? Vous avez sûrement entendu parler du pouvoir que procurent les buts avant de lire ce livre-ci. Mais avez-vous une liste de buts clairement définis que vous tenez absolument à accomplir sur le plan psychologique, émotionnel, physique, spirituel et financier? Qu'est-ce qui vous a empêché de dresser une telle liste? Pour un grand nombre de personnes, c'est la peur inconsciente d'être déçues. Il arrive souvent que les gens qui se sont fixé un but qu'ils n'ont pas réussi à atteindre en gardent un tel sentiment de déception et d'appréhension qu'ils perdent dorénavant toute envie de poursuivre le moindre but. Ils ne veulent plus avoir d'attentes qui risquent d'être déçues. Il y a aussi des gens qui se fixent certains objectifs, mais commettent l'erreur de lier leur bonheur à la réalisation de buts qui sont parfois hors de leur contrôle. Parfois, ils manquent de souplesse et ne s'aperçoivent pas, en se rapprochant de leurs objectifs, qu'il existe d'autres buts plus intéressants et plus sérieux.

Le processus par lequel nous établissons nos buts se compare à celui de la vue. Plus nous nous rapprochons de notre objectif, plus nous avons une vision nette du but lui-même et de tous les détails qui s'y rattachent. Qui sait? Vous déciderez peut-être que vous préférez poursuivre un autre but, un but qui vous inspire davantage que celui que vous poursuiviez au départ! Comme nous le verrons en détail plus loin, ne pas atteindre un but vous rapproche en fait du véritable but de votre vie.

La motivation qui permet de grandes réalisations et de faire une contribution au monde provient de diverses sources. Certaines personnes trouvent leur motivation dans la déception ou même le drame. Pour d'autres, la motivation est une prise de conscience soudaine du sentiment de passer à côté de la vie et de voir les choses se détériorer un peu plus chaque jour. Pour d'autres encore, elle vient de l'inspiration. Ces personnes restent motivées et réussissent à toujours en faire

davantage parce qu'elles savent considérer les diverses possibilités, imaginer le meilleur scénario possible ou observer les progrès qu'elles ont accomplis.

Il arrive très souvent que nous ne nous rendions pas compte des progrès que nous avons faits parce que nous sommes trop absorbés par le processus dans lequel nous sommes engagés. Pensez par exemple à votre réaction lorsque quelqu'un remarque combien votre fils a grandi. Vous répondez: «Vraiment!» d'un air étonné. Cela s'est passé sous vos yeux mais vous n'avez rien remarqué. En fait, comme il est encore plus difficile de voir le chemin parcouru, permettez-moi de vous donner un truc. Prenez quelques instants pour le faire maintenant. Ce moyen vous aidera à exploiter l'une ou même les deux forces de motivation décrites ci-dessus.

HIER, AUJOURD'HUI ET DEMAIN

Parfois, nous pouvons facilement perdre le fil des progrès que nous avons faits ou même des progrès qu'il nous reste encore à faire. Servez-vous des pages qui suivent pour évaluer avec précision où vous en étiez il y a 5 ans, à l'aide de 10 plans différents. **Vis-à-vis de chacun de ces plans, donnez une note de 0 à 10, où 0 signifie que rien n'était bien et 10 que vous viviez une situation idéale.**

Après vous être accordé une note, la seconde étape consiste à **écrire vis-à-vis de chacun des plans une courte phrase décrivant comment vous étiez à cette époque.** Par exemple, sur le plan physique, de quoi aviez-vous l'air il y a cinq ans? Vous écrirez peut-être: «Je faisais du 40» et ajouterez ensuite: «j'étais assez en forme, mais j'aurais pu en faire nettement plus. J'avais deux kilos en trop, je faisais du jogging deux fois par semaine, mais je n'avais pas toujours une alimentation très saine. Taux d'énergie médiocre.»

Prenez 5 ou 10 minutes et faites cet exercice maintenant. Vous verrez qu'il est très révélateur!

Comment étiez-vous sur les plans suivants

Il y a cinq ans	Note	Phrase
Physique	_____	______________________________
	_____	______________________________
Psychologique	_____	______________________________
	_____	______________________________
Émotionnel	_____	______________________________
	_____	______________________________
Apparence	_____	______________________________
	_____	______________________________
Relations	_____	______________________________
avec les autres	_____	______________________________
Style de vie	_____	______________________________
	_____	______________________________
Vie sociale	_____	______________________________
	_____	______________________________
Spirituel	_____	______________________________
	_____	______________________________
Professionnel	_____	______________________________
	_____	______________________________

Maintenant, afin de pouvoir comparer, voyons les progrès que vous avez réalisés ou non sur chacun de ces plans. Répondez aux mêmes questions, mais en les transposant dans le présent. Ainsi, indiquez par un chiffre de 0 à 10 à quel niveau vous êtes sur chacun de ces plans, puis écrivez une phrase qui décrit comment vous êtes aujourd'hui.

Comment êtes-vous sur les plans suivants

Aujourd'hui	**Note**	**Phrase**
Physique	______	______________________________
	______	______________________________
Psychologique	______	______________________________
	______	______________________________
Émotionnel	______	______________________________
	______	______________________________
Apparence	______	______________________________
	______	______________________________
Relations	______	______________________________
avec les autres	______	______________________________
Style de vie	______	______________________________
	______	______________________________
Vie sociale	______	______________________________
	______	______________________________
Spirituel	______	______________________________
	______	______________________________
Professionnel	______	______________________________
	______	______________________________

Qu'avez-vous appris en faisant ce petit exercice? Qu'avez-vous remarqué? Avez-vous fait plus de progrès sur certains plans que vous ne le pensiez? Avez-vous fait beaucoup de chemin? C'est merveilleux, n'est-ce pas! Si vous n'avez pas fait autant de progrès que vous l'auriez voulu, ou si vous pensez qu'à certains égards vous étiez mieux il y a cinq ans, dites-vous que c'est là un message utile; un message qui vous stimulera peut-être à changer avant d'avoir gâché d'autres années encore. N'oubliez pas que l'insatisfaction peut être l'une des grandes clés du succès.

Prenez quelques instants et notez quelques phrases clés qui décrivent ce que vous avez tiré de ces comparaisons.

____

____

____

____

Terminez l'exercice en imaginant ce que vous serez dans cinq ans. Encore une fois, attribuez-vous une note et écrivez une phrase qui décrit comment vous serez sur tous ces plans.

Comment serez-vous sur les plans suivants

Dans cinq ans	Note	Phrase
Physique	_____	____________________
	_____	____________________
Psychologique	_____	____________________
	_____	____________________
Émotionnel	_____	____________________
	_____	____________________
Apparence	_____	____________________
	_____	____________________
Relations	_____	____________________
avec les autres	_____	____________________
Style de vie	_____	____________________
	_____	____________________
Vie sociale	_____	____________________
	_____	____________________
Spirituel	_____	____________________
	_____	____________________
Professionnel	_____	____________________
	_____	____________________

LA CLÉ POUR ATTEINDRE VOS BUTS

Lorsque vous vous fixez un but, vous vous engagez à respecter le principe de l'amélioration perpétuelle (que j'appelle CANI)! Vous reconnaissez que tous les humains éprouvent le besoin de toujours s'améliorer. Il y a une force qui découle des tensions de l'insatisfaction, des tensions du malaise temporaire. C'est le genre de souffrance que *vous* voulez éprouver, le genre de souffrance que vous pouvez transformer en un instant en actes positifs.

On appelle ce genre de tensions «eusstress», par opposition à détresse. L'«eusstress» peut être une force de motivation positive qui vous pousse à toujours améliorer la qualité de votre vie, tant pour vous que pour toutes les personnes que vous avez le privilège de côtoyer. Réfléchissez à cela et utilisez cette force pour vous propulser vers de nouveaux horizons. De nombreuses personnes essaient d'éviter les tensions. Cela est malheureux, car l'absence de tensions engendre un sentiment d'ennui et rend la vie bien terne. Ne ressentons-nous pas des tensions lorsque nous nous laissons gagner par l'enthousiasme? Mais ces tensions sont stimulantes et non paralysantes.

Il y a une énorme différence entre être stressé et être maître du stress. Utilisez le stress (l'«eusstress») pour vous mettre sur la voie que vous souhaitez suivre; il peut s'opérer en vous une transformation extraordinaire. En apprenant à exploiter les tensions et à vous en faire des alliés, vous vous doterez d'outils précieux pour vivre pleinement votre vie. De toute façon, il ne faut pas oublier que nous sommes auteur de notre propre stress. Alors fabriquons-le intelligemment!

L'une des façons les plus simples de changer vos tensions en alliés consiste à faire connaître à ceux que vous respectez les buts que vous vous êtes engagé à atteindre. En déclarant publiquement que vous ferez tout ce qu'il faut pour réaliser vos désirs les plus profonds, il vous sera plus difficile de vous en écarter si la frustration devenait trop grande ou les défis trop nombreux. Lorsque vous serez fatigué ou si le doute vous envahit, et que vous aurez l'impression que rien ne va plus, le rappel de vos déclarations et l'appui de vos amis, qui vous tiendront en plus haute estime, vous donnera le courage de continuer. Vous constaterez que cela vous aidera à persévérer, même si la route est parfois très cahoteuse.

NE PAS ATTEINDRE UN BUT PEUT SIGNIFIER ATTEINDRE VOS VÉRITABLES BUTS

Il y a quelques années, un de mes amis m'avait parlé de son rêve de posséder un jour un île paradisiaque aux Fidji. De nombreuses personnes m'avaient aussi parlé d'un rêve de ce genre et, en principe, l'idée me plaisait beaucoup. Je suis un homme à l'esprit pratique car, pour moi, l'achat d'une île aux Fidji est simplement une occasion de placement que je justifie par le fait que s'il devait y avoir un cataclysme quelconque, ce serait un excellent endroit où ma famille pourrait fuir. J'ai donc inclus dans mon emploi du temps un voyage d'affaires et d'agrément, puis j'ai pris les dispositions nécessaires pour visiter avec ma femme Becky quelques villas dans ces îles pour déterminer s'il s'agissait d'un placement intéressant.

Il nous a fallu deux jours pour nous détendre et adopter un rythme de vie moins effréné. Rien cependant ne nous empêcherait d'atteindre notre but, c'est-à-dire d'acheter un terrain dans une île. Comme nous avions pour mission de trouver un placement intéressant, nous avons loué un avion pour explorer les îles les plus éloignées dans l'espoir de faire une affaire d'or.

Nous avons eu une journée assez mouvementée. Nous avons atterri à divers endroits, y compris au Lagon bleu (où le film du même nom a été tourné), avant de nous arrêter sur une petite plage isolée d'une île du nord de l'archipel. Nous avons loué la seule voiture disponible et nous avons longé pendant trois heures une route de terre bordée de magnifiques cocotiers.

Enfin, au milieu de nulle part, nous avons aperçu sur le côté de la route une petite fille aux cheveux étrangement roux. Becky et moi étions ravis et avons immédiatement voulu la prendre en photo. Pour ne pas l'offenser, cependant, nous nous sommes mis à la recherche de ses parents pour obtenir leur permission.

Alors que nous recherchions l'endroit où elle habitait, nous avons vu un tout petit village au bord de la mer. Lorsque nous nous sommes approchés, plusieurs villageois nous ont vus et un homme de grande taille s'est dirigé vers nous en courant. Il nous a salué, un grand sourire aux lèvres, non pas dans une langue autochtone, mais en excellent anglais. D'une voix triomphante, il nous a annoncé qu'il s'appelait Jos, puis nous a invités à se joindre à lui pour boire du *kava*. En entrant dans le village, nous avons été accueillis par des sourires et des rires intarissables. On m'a invité à entrer dans une immense hutte, où se trouvaient déjà 30 Fidjiens, pour participer à une cérémonie de *kava*, pendant que Becky restait à l'extérieur avec les femmes, comme le voulait la coutume.

L'enthousiasme de ces gens m'a stupéfié. Leur gaieté débridée était extraordinaire. À l'intérieur de la hutte, les hommes avaient de larges sourires et semblaient ravis d'avoir un visiteur. Ils m'ont accueilli avec des *bula, bula, bula,* ce qui veut dire à peu près: «Bienvenue, soyez heureux, vous avez notre amour!» Les hommes avaient fait tremper pendant plusieurs heures une sorte de racine poivrée appelée *yanggona* pour obtenir une boisson non alcoolisée plutôt trouble qu'ils appelaient *kava*. Ils remuaient fièrement le liquide qu'ils servaient avec une grande louche. Ils m'ont invité à en boire et se sont mis à rire et à plaisanter dès que j'eus porté à mes lèvres la coquille de noix de coco qu'ils m'avaient tendue. La boisson goûtait l'eau boueuse. Après quelques instants passés en compagnie de ces gens, j'ai éprouvé un sentiment de paix que je n'avais jamais connu.

Leur plaisir et leur gaieté m'émerveillaient, et je leur ai demandé: «À votre avis, quel est le but de la vie?» Ils m'ont regardé comme si je venais de faire une plaisanterie cosmique et m'ont répondu presque à l'unisson: «Être heureux, bien sûr! Qu'y a-t-il d'autre?» Je leur ai dit qu'ils avaient raison, que tout le monde avaient l'air tellement heureux aux Fidji. Un homme a ajouté: «Oui, je crois qu'ici, aux Fidji, nous sommes les gens les plus heureux du monde... même si je ne suis jamais allé ailleurs», ce qui a déclenché une autre ronde d'éclats de rire.

Ensuite, ils ont décidé d'enfreindre leurs propres règles et d'inviter Becky à se joindre à nous. Nos hôtes sont allés chercher leurs guitares et leurs mandolines, et la seule lampe à kérosène qu'il y avait dans le village. Tous les habitants étaient là et hommes, femmes et enfants se sont mis à chanter. Cette soirée a été pour nous l'une des expériences les plus émouvantes de notre vie. Ce qui était extraordinaire chez ces gens c'est **qu'ils ne nous demandaient rien mais voulaient uniquement partager le bonheur et la joie qu'ils éprouvaient.**

Plusieurs heures plus tard, après d'émouvants adieux, nous avons quitté le village avec un sentiment de paix et de sérénité. Nous nous sentions renouvelés. À la tombée de la nuit, nous nous sommes arrêtés dans un complexe hôtelier absolument merveilleux, le cœur plein de gratitude devant tant de beauté. Nous étions dans un décor de rêve, dans l'intimité d'un joli petit bungalow entouré d'une végétation luxuriante et de cocotiers qui se détachaient au clair de la lune. Nous écoutions le doux roulement des vagues. Nous avions passé une journée splendide et sentions que notre vie s'était enrichie au contact des gens de ce petit village. Nous nous sommes rendu compte que nous n'avions pas atteint notre but de la journée mais qu'en cherchant à l'atteindre nous avions trouvé beaucoup plus, un **cadeau absolument inestimable.**

Nous allons aux Fidji trois ou quatre fois par année depuis six ans. Nous pensions atteindre notre but et faire un placement extraordinaire dès notre première visite, mais il a fallu revenir environ 20 fois avant d'acheter quelque chose, non comme placement, mais pour pouvoir partager la beauté des Fidji avec nos amis. Il y a deux ans, au lieu d'opter pour un terrain, nous avions décidé d'acheter Namale, le magnifique complexe hôtelier où nous nous étions arrêtés lors de notre premier voyage. Nous voulions posséder cet immense domaine, avec ses cinq kilomètres de plage, pour le rendre encore plus merveilleux et y accueillir des amis et d'autres gens extraordinaires.

Posséder Namale me procure le même bonheur que diriger des séminaires, où je vois les gens développer leur capacité de jouir de la vie. Lorsqu'ils arrivent à Namale, la même chose se produit, mais je n'ai pas besoin de faire quoi que ce soit. Je reste là à observer ces gens de toute origine, des nouveaux mariés aux couples retraités et aux p.-d.g. stressés par le rythme effréné du monde des affaires, se détendre et redevenir des enfants. L'air heureux, ils se baignent, jouent au volley-ball avec les Fidjiens, font de l'équitation sur la plage et participent aux cérémonies de *kava*.

J'adore lire l'émerveillement dans leur regard lorsqu'ils découvrent un monde nouveau au fond de la mer ou qu'ils assistent à un coucher de soleil plus merveilleux qu'un rêve. J'adore voir leur sourire qui reflète le lien spirituel qui les unit aux Fidjiens en sortant de l'église du village le dimanche matin. Lorsque j'avais ce but de trouver un placement intéressant, jamais je n'aurais pensé que je trouverais plutôt un lieu qui nous rappellerait ce qui compte le plus dans la vie. **Vous fixer des buts n'est pas la seule chose qui compte. La qualité de votre vie jusqu'à la réalisation de ses buts compte aussi.**

VIVEZ VOS RÊVES

Beaucoup de gens passent leur vie à reporter à plus tard leur joie et leur bonheur. Pour ces personnes, établir des buts signifie qu'un jour, lorsqu'ils auront réalisé quelque chose, ils pourront se mettre à profiter pleinement de la vie. En réalité, si nous décidons d'être heureux dès maintenant, nous accomplissons automatiquement beaucoup plus de choses. Bien que nous soyons dirigés et motivés par les buts, nous devons chercher à vivre chaque jour pleinement et profiter de toute joie en chaque instant. Au lieu de mesurer vos réussites et vos échecs en fonction de buts personnels précis, dites-vous que **la direction que**

nous prenons a beaucoup plus de valeur que les résultats individuels. Lorsque nous persévérons dans la bonne direction, nous n'obtenons pas toujours les résultats escomptés mais bien davantage.

Je crois que la vie du regretté Michael Landon est un excellent exemple non seulement de la façon dont un avenir prometteur peut transformer quelqu'un, mais aussi de la façon dont une personne peut atteindre un autre objectif bien plus important lorsqu'elle n'aboutit pas au but qu'elle s'était fixé. Pourquoi les gens aimaient-ils autant Michael Landon? Il personnifiait les valeurs culturelles les plus nobles: il avait le sens de la famille et des responsabilités, de l'intégrité et du courage dans l'adversité, et témoignait beaucoup d'amour pour ses semblables.

L'homme qui a égayé tant de vies est devenu un héros culturel par une voie indirecte. Il a grandi dans un environnement physique et émotionnel assez difficile. Ses parents se disputaient constamment, car son père était juif (et détestait les catholiques), tandis que sa mère était catholique et antisémite. Cette dernière faisait souvent des tentatives de suicide théâtrales et suivait son fils Michael qui se rendait chez ses amis, où elle descendait d'un taxi et le battait avec un cintre. Au cours de son adolescence, en plus d'incontinence, Michael était affligé de tics faciaux et émettaient des sons incontrôlables. Il était maigre et la peur le tenaillait constamment. Cela ne ressemble pas beaucoup au patriarche sûr de lui de la famille Ingalls dans la série télévisée *La petite maison dans la prairie*. Qu'est-ce qui a changé sa vie?

Un jour, lorsqu'il était en secondaire IV au Québec, le professeur de gymnastique emmena toute la classe sur le terrain de football pour faire une séance de tir au javelot. Michael allait vivre une expérience qui changerait pour toujours la perception qu'il avait de lui-même. Lorsque son tour arriva de lancer le javelot, il s'approcha avec la même peur et le même manque d'assurance qu'il avait toujours ressentis à l'égard de tout.

Ce jour-là, cependant, le miracle se produisit. Michael lança le javelot qui atterrit 10 mètres plus loin que la meilleure distance déjà enregistrée. Dès cet instant il était convaincu d'avoir un avenir. Comme il allait le dire plus tard dans une entrevue pour le magazine *Life:* «Ce jour-là, j'ai découvert une chose que je pouvais faire mieux que n'importe qui, une chose à laquelle je pouvais me raccrocher. Et je me suis raccroché. J'ai supplié le professeur de me prêter le javelot pour l'été. Il a accepté et j'ai passé toutes les vacances à le lancer encore et encore[17].» Michael s'était trouvé un avenir prometteur. Il s'était mis à travailler avec un acharnement féroce et avait obtenu des résultats absolument

17. Brad Darrach, «I Want to See My Kids Grow Up», *Life Magazine*, juin 1991.

formidables. À la fin des vacances, son corps avait déjà commencé à se transformer. Au cours de l'année scolaire, il s'est mis à développer la partie supérieure de son corps. En arrivant en secondaire V au Québec, il avait déjà battu le record américain de tir au javelot pour tous les jeunes de son âge, ce qui lui valut l'obtention d'une bourse à l'Université de la Californie du Sud. Pour reprendre ses mots, la «souris» s'était changée en «lion». N'est-ce pas là une merveilleuse métaphore?

L'histoire ne s'arrête pas là. La force de Michael lui venait en partie d'une croyance qu'il avait développée en regardant un film sur Samson et Dalila. Il croyait que s'il se laissait pousser les cheveux, sa force augmenterait. Et cela marcha, du moins jusqu'à ce qu'il passe son baccalauréat*. Malheureusement, sa croyance allait être mise à rude épreuve à son arrivée à l'université. Pendant les années cinquante, la mode était alors aux cheveux coupés très courts. Quelques athlètes de l'université jugèrent bon de le jeter à terre pour lui couper ses boucles. Même s'il pouvait faire la part des choses sur le plan intellectuel, il sentait que sa force l'avait quitté. Et c'était justement le cas. Il lançait le javelot 10 mètres moins loin qu'auparavant. En se poussant pour revenir à ses performances d'alors, il se blessa et dut abandonner le sport pour une année. Le département d'athlétisme de l'université lui fit tant de difficultés qu'il fut contraint d'abandonner ses études. Pour subvenir à ses besoins, il dut travailler comme manutentionnaire dans une usine. Son rêve semblait s'être envolé. Comment pourrait-il jamais devenir champion international en athlétisme?

Heureusement, il se fit remarquer un jour par un imprésario de Hollywood qui lui proposa de passer une audition pour le film *Bonanza*, qui allait être le premier western en couleur à être mis sur les écrans de télévision. La carrière de Michael comme acteur, producteur et directeur était lancée. **C'est parce qu'il n'avait pas atteint son premier but qu'il avait trouvé son avenir.** Cependant, le fait d'avoir poursuivi ses buts originaux et d'avoir persévéré dans la même direction lui avaient façonné son physique et son caractère, c'est-à-dire les deux éléments nécessaires pour le préparer à son véritable but dans la vie. **Parfois, il faut croire que nos déceptions peuvent véritablement être des chances déguisées.**

LA CLÉ POUR ATTEINDRE VOS BUTS

Cela veut-il dire que si vous poursuivez un but et que vous rencontrez d'abord l'échec et la frustration, vous devriez passer à autre

* Équivalent du diplôme d'études secondaires au Québec.

chose? Non, bien sûr. Personne n'a jamais atteint un but en ne faisant que s'y intéresser. Il faut prendre le ferme *engagement* de l'atteindre. En fait, en étudiant l'origine du succès chez les gens, j'ai découvert que la persévérance dépasse même le talent comme moyen d'améliorer et de raffiner la qualité de notre vie. Malheureusement, la plupart des gens abandonnent la partie à quelques mètres de la ligne d'arrivée!

Je crois que la vie met constamment à l'épreuve notre volonté de nous engager, et les plus grandes récompenses qu'elle apporte sont réservées à ceux qui sont fermement décidés à persévérer jusqu'à ce qu'ils atteignent leur but. Ce genre de détermination peut déplacer des montagnes, mais elle doit pour cela être constante et conséquente. Aussi simpliste que cela puisse paraître, c'est encore le dénominateur commun qui distingue ceux qui vivent leurs rêves de ceux qui vivent avec des regrets.

Je suis l'élève de ceux qui ont appris à prendre l'invisible et à le rendre visible. C'est pourquoi je respecte les poètes, les écrivains, les acteurs et les promoteurs, c'est-à-dire les gens qui ont une idée et lui donnent vie. L'un des plus grands modèles de créativité, de croissance personnelle et de succès est, selon moi, Peter Guber, président du conseil d'administration et p.-d.g. de Sony Entertainment Inc. (qui s'appelait autrefois Columbia Pictures). À l'âge de 48 ans, Peter est devenu l'une des personnalités les plus puissantes et les plus respectées de l'industrie du cinéma. Lui et son associé, Jon Peters, ont recueilli ensemble plus de 52 nominations aux Oscars. Parmi ses réalisations, on compte *Midnight Express, Porté disparu, Rain Man* et *Batman*. En 1989, la société en participation, Guber-Peters Entertainment Company, a été rachetée par la société Sony pour la somme de 200 millions de dollars, ce qui a permis aux deux associés de prendre en charge l'empire Columbia Pictures. Comment quelqu'un de cet âge peut-il connaître tant de succès dans une industrie où la compétition est si grande? Cela s'explique grâce à une vision et à une persévérance inébranlable.

Un jour, j'ai eu le bonheur de recevoir un appel de lui, et d'apprendre qu'il était un fervent admirateur de mon programme sur bande vidéo intitulé *Personal Power*[m.d.]. Il m'a indiqué que tous les matins, il faisait ses exercices de conditionnement en écoutant ma bande enregistrée, ce qui lui permettait de garder simultanément son corps et son esprit en bonne santé! Il voulait me remercier parce qu'il estimait n'avoir jamais fait de meilleur achat et n'avoir jamais entendu un enregistrement aussi impressionnant. Grâce à cette conversation, j'ai eu la chance de rencontrer Peter et de devenir son ami.

J'ai découvert que l'un des ingrédients clé de son succès extraordinaire est sa capacité de persévérer une fois qu'il s'est engagé à atteindre un but. Avec Jon Peters, il a acheté les droits pour produire *Batman* en 1979, mais

ce n'est qu'en 1988 qu'il a pu commencer la production. Entre-temps, presque tout le monde avait essayé d'anéantir le film. Les dirigeants des studios avaient dit qu'il n'y avait pas de marché pour ce film et que les seuls qui le verraient seraient les enfants et les passionnés de bandes dessinées (qui ont été outrés lorsque Michael Keaton a été choisi pour jouer le rôle de Batman). Malgré les déceptions et les frustrations incessantes, et les risques considérables, l'équipe Guber-Peters a fait de *Batman* l'un des plus grands succès cinématographiques de tous les temps; et ce film a rapporté plus d'argent au cours du week-end qui a suivi sa sortie que n'importe quel autre. On estime que les recettes du film et de tous les produits auxiliaires s'élèvent à plus de un milliard de dollars.

Un autre exemple qui illustre bien la persévérance de Guber est le film *Rain Man*. Ce film n'aurait même jamais dû exister. En cours de réalisation, le scénario a été remanié par cinq personnes, et trois directeurs ont démissionné de ce projet, y compris Steven Spielberg. Certains voulaient que Guber modifie le scénario et ajoute de l'action, des meurtres et quelques scènes érotiques. Ils soutenaient que personne ne regarderait un film qui ne montre que deux hommes assis dans une voiture, voyageant d'un bout à l'autre du pays, et ce, surtout si l'un d'eux est un «attardé».

Mais Peter comprend le pouvoir des émotions; il choisit toujours de produire des films qui touchent notre côté spirituel. Il sait ce qui émeut l'âme. C'est pourquoi il n'a pas cédé et qu'il a dit à tout le monde que *Rain Man* était un film sur une relation entre deux frères qui apprenaient à se connaître, que c'était là toute l'action de ce film et qu'il remporterait un Oscar. Les meilleurs cerveaux, y compris Steven Spielberg, ont essayé de dissuader Peter, mais il s'est montré imperturbable. En 1988, le film a remporté quatre Oscars, dont celui du meilleur film, du meilleur acteur, du meilleur directeur et du meilleur scénario. La persévérance rapporte. Guber croit qu'il recommence ainsi à chaque nouveau film et qu'à Hollywood, on ne vaut que son dernier film. Est-ce que cela fait peur? Bien sûr! mais il dit qu'il exploite sa peur et le stress extérieur, de sorte qu'ils ne le paralysent pas, mais le propulsent vers son but.

Il arrive très souvent que les gens n'essaient même pas d'atteindre un but parce qu'ils ont peur d'échouer. Ou, pire encore, ils poursuivent un but, mais abandonnent trop tôt. Ils sont peut-être sur la bonne voie, mais ils n'ont pas la patience d'un lapidaire. Parce qu'ils n'obtiennent pas de résultats instantanés, ils abandonnent beaucoup trop tôt. S'il y a une qualité que j'ai observée chez les champions — chez les personnes qui ont réalisé leurs rêves les plus chers —, c'est la persévérance. S'il le faut, ces personnes changeront leur manière d'aborder les choses, mais elles ne laisseront jamais tomber leur vision.

POUR ATTEINDRE VOS BUTS, LIBÉREZ LE POUVOIR DE VOTRE SYSTÈME RÉTICULÉ ACTIVATEUR

Quelle est la source du pouvoir d'un Peter Guber ou d'un Michael Landon? Quelle est cette apparente perception extra-sensorielle qui leur permette de remarquer absolument tout ce qui peut contribuer à la réalisation de leur but ou à la satisfaction de leurs désirs les plus chers? Je crois que ces personnes ont appris à se servir d'un mécanisme dans leur cerveau appelé système réticulé activateur.

Cela semble bien compliqué, et le processus l'est sans doute, mais la fonction est simple et profonde: elle détermine ce qui attirera votre attention et ce sur quoi vous vous concentrerez. C'est le mécanisme de sélection de votre esprit. N'oubliez pas que votre esprit conscient ne peut se concentrer que sur un faible nombre de choses à la fois, de sorte que votre cerveau dépense beaucoup d'énergie pour déterminer à quoi il n'accordera pas son attention. Il y a d'innombrables stimuli qui nous bombardent en ce moment même, mais notre cerveau les élimine presque tous et ne se concentre que sur ce qu'il croit être important. Par conséquent, votre système réticulé activateur est directement responsable de la part de réalité qui compose votre expérience consciente.

Permettez-moi de vous donner un exemple. Vous êtes-vous déjà acheté des vêtements ou une nouvelle voiture pour vous apercevoir par la suite seulement que vous les voyiez partout? Pourquoi cela s'est-il produit? Ces vêtements et cette voiture existaient avant que vous en fassiez l'acquisition, mais vous les avez remarqués uniquement parce que le fait de les acheter a clairement indiqué à votre système réticulé activateur que tout ce qui avait trait à ces choses avait désormais une signification et valait la peine d'être remarqué. Vous prenez soudain plus profondément conscience de quelque chose qui avait toujours existé.

Cette modification de vos perceptions mentales vous aligne plus étroitement avec vos buts. Une fois que vous décidez de donner la priorité à une chose bien précise, vous lui donnez une très grande intensité émotionnelle et, en vous concentrant constamment sur elle, toute ressource qui peut contribuer à vous aider à l'obtenir vous devient évidente. Par conséquent, il n'est pas primordial que vous compreniez parfaitement comment vous vous y prendrez pour atteindre vos buts au moment où vous les fixez. Soyez assuré que votre système réticulé activateur vous apportera en cours de route tout ce dont vous avez besoin.

Montez haut; montez loin; votre but est le ciel;
votre cible est une étoile.

INSCRIPTION À WILLIAMS COLLEGE

Il y a neuf ans, en 1983, j'ai fait un exercice qui m'a ouvert un avenir tellement prometteur que toute ma vie en a été changée. Pendant que je passais par un processus visant à me fixer des normes plus élevées, je me suis donné toute une série de nouveaux buts en notant sur une feuille de papier toutes les choses dont je ne me contenterais plus et toutes celles que je m'engagerais à obtenir. J'ai mis de côté toutes mes croyances limitatives et je me suis installé sur la plage avec mon journal.

J'ai écrit sans arrêt pendant trois heures, en me remémorant toutes les choses que je pourrais faire, ce que je pourrais être, ce que je pourrais créer, ce que je pourrais connaître ou apporter au monde. Je m'accordais un délai de 20 ans pour atteindre mes buts. Je n'ai jamais pris le temps de me demander si je pouvais réellement les atteindre. Je m'emparais de toutes les possibilités qui s'offraient et je les notais sur une feuille de papier.

C'est ainsi que tout a commencé. Six mois plus tard, j'ai eu l'occasion de perfectionner mon processus lorsque j'ai été invité, avec un groupe de parapsychologues, à aller en URSS pour étudier les phénomènes psychiques avec des experts soviétiques. En voyageant dans tout le pays, j'ai passé de nombreuses heures dans le train qui allait de Moscou en Sibérie pour revenir ensuite à Leningrad. Comme je n'avais qu'une vieille carte géographique comme papier, je me suis servi de l'endos pour noter tous les buts à long terme qui allaient façonner ma destinée sur le plan spirituel, psychologique, émotionnel, physique et financier. Puis, en revenant en arrière, j'ai mis des jalons à chacun de ces buts.

Ainsi, pour atteindre d'ici 10 ans le but que je m'étais fixé sur le plan spirituel, quel genre de personne fallait-il que je sois et que fallait-il que je réalise d'ici neuf ans, huit ans, sept ans et ainsi de suite jusqu'à aujourd'hui. **Quelle mesure précise pouvais-je prendre dès aujourd'hui pour me mettre sur la voie de la destinée de mon choix?**

Ce jour-là, je me suis fixé des buts spécifiques qui ont transformé ma vie. J'ai imaginé la femme de mes rêves, en me représentant comment elle serait intellectuellement, émotionnellement, physiquement et spirituellement. J'ai imaginé comment seraient mes enfants, le salaire faramineux que je ferais et la maison dans laquelle je vivrais, me représentant même le bureau circulaire au troisième étage, qui surplomberait la mer.

Un an et demi plus tard, je recevais chez moi l'équipe de *Life Magazine* qui venait m'interviewer sur les moyens que j'avais utilisés pour opérer des changements aussi spectaculaires dans ma vie. Lorsque j'ai sorti ma carte géographique pour montrer à ces gens tous les buts que j'avais étalés sur l'endos de ma carte, ils sont restés stupéfaits du nombre important de buts que j'avais atteints. J'avais rencontré la femme dont je rêvais et je l'avais épousée. J'avais trouvé et acheté la maison que je me représentais dans les moindres détails et qui comptait même un bureau au troisième étage, dans une des tourelles qui surplombaient la mer. Lorsque j'avais noté ces buts, absolument rien ne m'assurait que je les atteindrais un jour. Cependant, j'avais accepté **de suspendre tout jugement pendant une brève période pour que tout marche comme prévu.**

FAITES LE PREMIER PAS DÈS MAINTENANT!

Nous allons maintenant faire le premier pas pour transformer l'invisible en visible, pour transformer vos rêves en réalité. Lorsque nous aurons terminé, vous entretiendrez des attentes tellement grandes, vous aurez un avenir si prometteur que vous ne pourrez vous empêcher de faire le premier pas immédiatement.

Nous allons traiter de quatre domaines:

I. les buts associés au développement personnel;
II. les buts professionnels et financiers;
III. les buts associés aux loisirs et à l'aventure;
IV. les buts qui contribuent à quelque chose pour les autres.

Faites une séance de *brainstorming* d'une durée donnée sur chacun de ces domaines. Écrivez rapidement — ne vous interrompez pas et ne vous censurez pas — et noircissez le papier. Demandez-vous constamment: «**Qu'est-ce que je voudrais dans la vie si je savais que les choses pourraient être exactement comme je le souhaite? Qu'est-ce que je choisirais si je savais que je ne pourrais pas échouer?**» Oubliez totalement ce besoin de savoir comment vous allez vous y prendre. Découvrez simplement ce qui vous tient véritablement à cœur. Réfléchissez sans vous interroger ou sans douter de vos capacités.

N'oubliez pas que si vous vous sentez suffisamment inspiré, le pouvoir que vous puiserez en vous permettra de trouver le moyen de réaliser vos rêves. Au début, ne perdez pas de temps sur les détails à écrire par exemple «Je veux un bungalow sur Nob Hill, à San Francisco, avec un mobilier

contemporain tout blanc et des touches de couleur ici et là, et aussi un jardin victorien avec des roses partout.» Limitez-vous à quelques détails comme: «Maison de rêve, grand jardin, San Francisco.» Vous pourrez vous occuper des détails plus tard.

Mettez-vous maintenant dans un état d'esprit de foi absolue et d'attente totale en vous disant que vous pouvez créer exactement ce que vous désirez. Imaginez que vous êtes encore un enfant et que nous sommes à la veille de Noël. Vous êtes dans un grand magasin et c'est à votre tour de vous asseoir sur les genoux du Père Noël. Vous souvenez-vous comment c'était? Si vous bavardez avec des enfants juste avant Noël, vous verrez qu'ils n'auront aucun mal à vous parler de toutes les choses impossibles qu'ils veulent. Ils vous diront: «Tu sais ce que je veux? Je veux une piscine. Non, plutôt deux piscines; une pour toi et une pour moi!» Un adulte leur répondrait probablement quelque chose comme: «Quoi? Tu auras au mieux une baignoire dans le jardin!» Nous verrons plus tard le côté pratique! Pour le moment, nous sommes des enfants: prenez la liberté d'explorer toutes les possibilités que vous offre la vie sans vous imposer de limites.

I. Les buts associés au développement personnel

Première étape: sur le tableau fourni à cette fin, **notez tout ce que vous aimeriez améliorer dans votre vie sur votre développement personnel.** Comment aimeriez-vous améliorer votre corps? Quels sont vos buts au sujet de votre développement sur le plan intellectuel et social? Aimeriez-vous par exemple étudier une langue étrangère? Apprendre la lecture rapide? Que retireriez-vous de la lecture de tous les grands classiques? Sur le plan émotionnel, qu'aimeriez-vous vivre, accomplir ou maîtriser? Peut-être souhaitez-vous être capable de briser instantanément un schéma de frustration ou de rejet? Peut-être voulez-vous éprouver de la compassion et non plus de la colère envers certaines personnes? Quels sont vos buts spirituels. Voulez-vous vous sentir plus proche de votre Créateur? Ressentez-vous de grands sentiments de compassion envers votre prochain?

Lorsque vous écrivez vos buts, la clé consiste à écrire tout ce qui vous passe par la tête sans vous arrêter. Il peut s'agir de buts à court terme — quelque chose que vous voulez réaliser cette semaine ou cette année — ou de buts à long terme, c'est-à-dire des choses que vous réaliserez au cours des 20 prochaines années. **Faites une séance de brainstorming pendant cinq minutes au moins. N'arrêtez jamais d'écrire.** Amusez-vous comme un enfant, il arrive parfois que les idées bizarres conduisent à une destinée

exceptionnelle! Voici quelques questions que vous trouverez peut-être utiles de vous poser avant de commencer. Une fois que vous les aurez lues, mettez-vous au travail et commencez tout de suite à définir vos buts!

Qu'aimeriez-vous apprendre?
Quelles compétences voudriez-vous développer au cours de votre vie?
Quels traits de caractère aimeriez-vous développer au cours de votre vie?
Qui aimeriez-vous avoir comme amis?
Que voulez-vous être?

Que pourriez-vous faire pour votre bien-être physique?
Vous faire faire un massage toutes les semaines? Tous les jours?
Avoir le corps de vos rêves?
Devenir membre et fréquenter un club santé?
Avoir un cuisinier végétarien?
Remporter le Triathlon à Honolulu?

Aimeriez-vous surmonter votre peur de prendre l'avion?
Votre peur de parler en public?
Votre peur de l'eau?

Que voudriez-vous apprendre?
À parler anglais?
À lire les manuscrits de la mer Morte?
À danser ou chanter?
À jouer du violon avec un virtuose?
Qui aimeriez-vous avoir comme professeur?
Aimeriez-vous participer à un programme d'échange étudiant?

Deuxième étape: maintenant que vous avez des buts associés à votre développement personnel qui vous inspirent, **prenez quelques instants pour fixer des délais sur la réalisation de chacun de ces buts.** À cette étape, il n'est pas important que vous sachiez comment vous vous y prendrez pour atteindre ces buts. Arrêtez-vous uniquement à vous fixer des délais. **Dites-vous que les buts sont des rêves qui ont une échéance.** En vous fixant un délai pour atteindre un but, vous déclenchez des forces conscientes et inconscientes qui contribuent à en faire une réalité. Si vous vous engagez à réaliser un but d'ici un an ou moins, inscrivez le chiffre 1 vis-à-vis de ce but. Si vous vous engagez à l'atteindre d'ici trois ans, mettez un 3. Indiquez dans tous les cas le délai que vous vous accordez.

Troisième étape: maintenant, **choisissez dans cette catégorie le but à court terme qui vous tient le plus à cœur**, c'est-à-dire le but que vous seriez le plus heureux d'atteindre et qui vous donnerait le sentiment d'avoir bien employé votre année. **Prenez quelques minutes pour rédiger un paragraphe expliquant pourquoi vous prenez le ferme engagement d'atteindre ce but d'ici un an.** Pourquoi ce but a-t-il tant d'importance? Que vous apportera-t-il? Que manqueriez-vous si vous ne le réalisiez pas? Ces raisons sont-elles suffisantes pour que vous fassiez ce qu'il faut pour atteindre ce but? Si elles ne le sont pas, trouvez un meilleur but ou de meilleures raisons.

Il y a quelques années déjà, j'ai découvert une chose très importante au sujet des buts. J'ai découvert que lorsque j'avais une série de raisons qui m'inspiraient avec suffisamment d'intensité, je pouvais toujours trouver le moyen d'atteindre un but. Les buts nous inspirent, mais ce sont les raisons profondes pour lesquelles nous voulons atteindre ces buts qui nous procurent l'énergie et la motivation nécessaires pour persévérer et les atteindre.

II. Les buts professionnels et financiers

Votre deuxième tâche consiste à vous fixer des buts professionnels et financiers.

Première étape: notez tout ce que vous désirez dans le domaine professionnel et financier. Quel genre d'aisance aimeriez-vous avoir? Jusqu'où voudriez-vous vous rendre dans l'échelle hiérarchique? **Prenez cinq minutes pour dresser une liste qui vaut des millions!**

Voulez-vous gagner:
- 50 000 dollars par année?
- 100 000 dollars par année?
- 500 000 dollars par année?
- 1 million de dollars par année?
- 10 millions de dollars par année?
- Tellement d'argent que vous ne pourriez plus le compter?

Quels buts avez-vous pour votre entreprise?
- Voudriez-vous en faire une société publique?
- Voudriez-vous qu'elle devienne le chef de file dans son domaine?

Que visez-vous comme valeur nette?
Quand voulez-vous prendre votre retraite?
Quel revenu de placement aimeriez-vous avoir pour ne plus avoir à travailler?
À quel âge voulez-vous atteindre la prospérité?

Quels sont vos buts en matière de gestion de placements? Avez-vous besoin:
D'équilibrer votre budget?
D'équilibrer votre compte chèques?
De consulter un conseiller financier?

Quels placements feriez-vous?
Financeriez-vous une nouvelle entreprise?
Achèteriez-vous une collection de monnaie?
Lanceriez-vous un service de livraison de couches?
Souscririez-vous à un fonds commun de placement?
Établiriez-vous une fiducie?
Souscririez-vous à un régime de retraite?

Combien d'argent voulez-vous mettre de côté pour payer les études de vos enfants?
De combien voulez-vous disposer pour vos loisirs et vos voyages?
De combien voulez-vous disposer pour vous acheter des «gadgets»?

Quels sont vos buts sur le plan professionnel?
Qu'aimeriez-vous apporter à votre entreprise?
Quelle percée aimeriez-vous faire?
Aimeriez-vous devenir cadre supérieur? directeur? p.-d.g.?
Quelle réputation aimeriez-vous avoir?
Quel genre d'impact voulez-vous avoir?

Deuxième étape: maintenant que vous avez noté les buts professionnels et financiers qui vous tiennent le plus à cœur, **prenez quelques instants pour fixer des délais sur la réalisation de chacun de ces buts,** comme vous l'avez déjà fait pour les buts en matière de développement personnel. Si vous vous engagez à réaliser un but d'ici un an ou moins, inscrivez le chiffre 1 vis-à-vis de ce but. Si vous vous engagez à l'atteindre d'ici trois ans, mettez un 3. Indiquez dans tous les cas le délai que vous vous accordez. N'oubliez pas qu'il importe peu que vous

sachiez comment vous allez vous y prendre ou si le délai est raisonnable; ce qui compte, c'est que vous preniez *le ferme engagement* d'atteindre votre but.

Troisième étape: maintenant, **choisissez dans cette catégorie le but à court terme qui vous tient le plus à cœur et prenez quelques minutes pour rédiger un paragraphe** expliquant pourquoi vous prenez le ferme engagement d'atteindre ce but d'ici un an. Assurez-vous de trouver toutes les raisons qui puissent vous motiver à l'atteindre. Choisissez des raisons vraiment stimulantes, qui vous inspirent et vous enthousiasment. Si les raisons que vous trouvez ne sont pas suffisantes pour vous motiver, trouvez un meilleur but ou de meilleures raisons.

III. Les buts associés aux loisirs et à l'aventure

Si vous n'aviez aucune contrainte financière, qu'est-ce que vous aimeriez avoir? Qu'est-ce que vous aimeriez faire? Si vous aviez un génie, quels sont les trois souhaits que vous tiendraient le plus à cœur?

Première étape: **prenez cinq minutes pour noter tout ce que vous voudriez avoir, ou faire, ou être, ou connaître?** Voici quelques questions pour vous faire démarrer:

Aimeriez-vous construire ou acheter:
Une villa?
Un château?
Une maisonnette au bord de la mer?
Un catamaran?
Un yacht?
Une île?
Une Lamborghini?
Une garde-robe Chanel?
Un hélicoptère?
Un jet?
Un studio d'enregistrement?
Une collection d'art?
Un zoo?
Une machine pour connaître la réalité virtuelle?

Aimeriez-vous assister:
À la première d'une pièce sur Broadway?
À une première au Festival de Cannes?

À un concert de Bruce Springsteen?
À une pièce de Kabuki à Osaka, au Japon?

Aimeriez-vous:
Prendre part au prochain Indy 500?
Jouer un double contre Monica Seles et Steffi Graf ou Boris Becker et Ivan Lendl?
Jouer dans les séries mondiales?
Porter la flamme olympique?
Vous mesurer à Michael Jordan?
Nager avec les dauphins roses du Pérou?
Faire une course à dos de chameau près des pyramides d'Égypte avec votre meilleur ami et gagner la course?
Faire de l'alpinisme avec les Sherpas de l'Himalaya?

Aimeriez-vous:
Être la vedette d'une pièce sur Broadway?
Échanger un baiser à l'écran avec Kim Basinger?
Danser érotiquement avec Patrick Swayze?
Chorégraphier un ballet moderne avec Mikhail Baryshnikov?

Quels endroits exotiques visiteriez-vous:
Feriez-vous le tour du monde à voile comme Thor Heyerdahl à bord du *Kon-Tiki?*
Visiteriez-vous la Tanzanie pour étudier les chimpanzés en compagnie d'un célèbre anthropologue?
Partiriez-vous à bord de la Calypso en compagnie de Jacques Cousteau?
Vous prélasseriez-vous sur le sable de la Riviera française?
Partiriez-vous en croisière dans les îles grecques?
Prendriez-vous part au Festival des dragons en Chine?
Iriez-vous voir des danses à Bangkok?
Iriez-vous faire de la plongée aux Fidji?
Iriez-vous méditer dans un monastère bouddhiste?
Visiteriez-vous le Prado à Madrid?
Réserveriez-vous une place à bord du prochain vol d'une navette spatiale?

Deuxième et troisième étape: ici encore, prenez quelques instants pour fixer des délais sur la réalisation de chacun de ces buts, choisissez dans cette catégorie le but à court terme qui vous tient le

plus à cœur, et prenez quelques minutes pour rédiger un paragraphe, expliquant pourquoi vous prenez le ferme engagement d'atteindre ce but d'ici un an. Assurez-vous de trouver toutes les raisons qui puissent vous motiver à l'atteindre. Si ces raisons ne sont pas suffisantes pour vous motiver, trouvez un meilleur but ou de meilleures raisons.

IV. Les buts qui contribuent à faire quelque chose pour la société

Ces buts sont souvent les plus inspirants et les plus motivants, car ils vous offrent l'occasion de laisser votre marque et de contribuer à la postérité d'une manière qui fasse toute la différence dans la vie des gens. Il peut s'agir d'une chose toute simple, comme de payer la dîme à l'église ou d'engager votre famille dans un programme de recyclage de déchets domestiques, ou encore il peut s'agir d'un grand projet, par exemple créer une fondation à l'intention des personnes défavorisées.

Première étape: **prenez cinq minutes pour passer en revue toutes les possibilités.**

Comment pourriez-vous faire quelque chose pour la société:
- Construiriez-vous un centre pour les sans-abri?
- Adopteriez-vous un enfant?
- Travailleriez-vous comme bénévole dans une cantine populaire?
- Feriez-vous de la lecture pour les aveugles?
- Rendriez-vous visite à une personne en prison?
- Passeriez-vous six mois à travailler comme coopérant?
- Apporteriez-vous des ballons multicolores à des personnes âgées?

Comment contribueriez-vous à:
- Protéger les océans?
- Nettoyer les océans?
- Éliminer la discrimination raciale?
- Enrayer la destruction des forêts tropicales?

Qu'inventeriez-vous:
- Une machine à reproduire le mouvement perpétuel?
- Une voiture dont le carburant est à base de déchets?
- Un système de distribution de nourriture pour enrayer la faim dans le monde?

Deuxième et troisième étape: comme dans les autres cas, prenez quelques instants pour fixer des délais sur la réalisation de chacun de ces buts, choisissez dans cette catégorie le but à court terme qui vous tient le plus à cœur et prenez quelques minutes pour rédiger un paragraphe expliquant pourquoi vous prenez le ferme engagement d'atteindre ce but d'ici un an.

Il n'y a rien qu'un rêve pour créer l'avenir.
L'utopie d'aujourd'hui, la chair et le sang demain.

VICTOR HUGO

Vous avez maintenant quatre grands buts à court terme qui vous inspirent et vous motivent. Vous avez également des raisons pour atteindre ces buts, lesquelles vous feront persévérer et réaliser tout ce qu'il faut pour y parvenir. Comment vous sentiriez-vous si d'ici un an vous les aviez tous atteints? Que penseriez-vous de vous-même? Que penseriez-vous de votre vie? Je ne peux trop insister sur l'importance de trouver des raisons extrêmement valables pour atteindre ces buts. Si vous savez *pourquoi* vous voulez atteindre ces buts, vous saurez toujours *comment* vous y prendre.

Assurez-vous de jeter tous les jours un coup d'œil sur ces buts. Placez votre liste de manière à pouvoir la voir chaque jour, soit dans votre journal, soit sur votre bureau ou fixée sur le miroir de la salle de bains. Si vous renforcez vos buts en vous engageant à vous améliorer continuellement, vous ferez des progrès tous les jours. Prenez maintenant la décision d'atteindre ces buts et commencez à travailler immédiatement.

COMMENT RENDRE VOS BUTS RÉELS

Vous disposez maintenant d'une liste de buts qui vous inspirent et vous motivent, et des raisons précises pour les atteindre, vous avez donc déjà commencé à rendre vos buts réels. Vos buts — et les raisons qui s'y rattachent — ont sensibilisé votre système réticulé activateur, de sorte que votre attention sera attirée par toute ressource utile pouvant contribuer à réaliser des désirs clairement énoncés. Pour assurer la réalisation absolue de vos buts, vous devez conditionner *à l'avance* votre système nerveux de manière qu'il ressente le plaisir que

ces buts vous procureront. Bref, **au moins deux fois par jour, vous devez vous pratiquer à vivre émotionnellement l'expérience d'atteindre chacun des buts qui vous tient le plus à cœur.** Chaque fois que vous le faites, vous devez accroître l'intensité émotionnelle que vous vivez en vous voyant, en vous sentant et en vous entendant vivre vos rêves.

En vous concentrant continuellement sur vos buts, vous ouvrirez dans votre organisme une voie neurologique qui vous mènera du point où vous êtes au point que vous voulez atteindre. Ce conditionnement intense fera naître en vous la *certitude absolue* que vous réaliserez vos désirs, et cette certitude vous fera agir de sorte que vous assurerez votre réussite. Votre assurance vous permettra d'attirer les guides dont vous avez besoin pour prendre les mesures les plus efficaces, afin d'obtenir des résultats concrets, au lieu de procéder par tâtonnements et de gaspiller de nombreuses années. N'attendez pas une journée de plus! Commencez dès aujourd'hui à réaliser vos buts!

À QUOI SERVENT LES BUTS?

Très souvent, lorsque nous travaillons à atteindre un but, nous ne nous rendons pas compte de leur véritable impact sur notre entourage. Nous croyons qu'atteindre un but est une fin en soi. Si nous comprenions mieux les choses cependant, nous prendrions conscience qu'en poursuivant des buts, il arrive souvent que nous déclenchions des **effets liés au processus même de leur réalisation;** ces effets ont des conséquences encore plus profondes que nous ne l'espérions. Après tout, est-ce que l'abeille s'interroge sur la façon de féconder les fleurs? Non, bien sûr! mais en se mettant en quête du doux nectar des fleurs, elle recueille inévitablement du pollen qu'elle laisse sur la fleur suivante, déclenchant une chaîne de fécondation qui donnera un champ de fleurs multicolores. L'homme d'affaires se met en quête de profits et, ce faisant, il crée des emplois qui offrent à diverses personnes la possibilité de s'épanouir davantage et d'améliorer la qualité de leur vie. Le processus par lequel cet homme d'affaires gagne sa vie permettra à d'autres personnes d'atteindre leurs buts, en envoyant leurs enfants à l'université, par exemple. Ces enfants font par la suite une contribution au monde comme avocats, médecins, artistes, gens d'affaires, scientifiques et parents. La chaîne est sans fin.

Les buts sont des moyens vers une fin et non pas les objectifs ultimes de la vie. Ils ne sont que des outils qui nous permettent de nous

concentrer sur un point de vue et de prendre une direction précise. Nous poursuivons des buts uniquement pour nous épanouir et nous enrichir. **Ce n'est jamais la réalisation de nos buts qui nous rend heureux à long terme; c'est ce que nous devenons en ayant surmonté les obstacles et en ayant atteint nos buts qui nous procure le sentiment profond et durable d'avoir accompli quelque chose.** Ainsi, la question que vous et moi devons nous poser est peut-être la suivante: «**Quel genre de personne dois-je devenir pour réaliser tout ce que je veux accomplir?**» Cela pourrait être la question la plus importante que vous pourriez vous poser, car la réponse que vous y apporterez déterminera la direction que vous prendrez.

Veuillez prendre un moment maintenant pour **rédiger un paragraphe décrivant tous les traits de caractère, les compétences, les connaissances, les attitudes et les croyances qu'il faudrait que vous développiez pour atteindre les buts que vous avez notés plus tôt.** Vous devrez certainement prendre des mesures pour atteindre ces buts, mais quelles qualités devrez-vous posséder pour transformer cet engagement indiscernable en une réalité concrète? Avant de continuer, prenez tout de suite le temps de rédiger ce paragraphe.

Le genre de personne que je dois devenir pour réaliser tout ce que je veux accomplir:

____

____

____

____

____

____

____

L'ÉTAPE LA PLUS IMPORTANTE

Pendant de nombreuses années, je me suis fixé des buts que je n'ai pas réalisés. Je me sentais inspiré, je m'emballais, puis trois semaines plus tard je constatais que je n'avais pas fait tout ce que j'avais noté. Noter un but sur une feuille est assurément la première étape, mais la plupart des gens ne le font même pas; pourtant, le simple fait d'écrire vos idées vous permet de les rendre plus réelles.

Cependant, le plus important que vous puissiez faire pour atteindre vos buts est de **vaincre votre inertie, et de passer à l'action** dès que ces buts auront été établis. Les règles les plus utiles que j'ai adoptées pour atteindre mes buts m'ont été enseignées par un homme qui a connu le succès. Il m'a conseillé de commencer par noter mon but sur une feuille et **de ne jamais quitter cet objectif sans faire un petit geste qui contribue à sa réalisation.**

Comme je l'ai souligné au chapitre 2, une véritable décision est une décision qui nous pousse à agir, et cela *instantanément*. Exploitez le dynamisme que vous avez développé en établissant vos quatre buts à court terme. La meilleure façon de préserver votre dynamisme est de **passer à l'action dès que vous aurez terminé le présent chapitre.** Même le geste le plus insignifiant — un appel téléphonique, un engagement, une ébauche de plan — vous rapprochera de votre but. Dressez ensuite une liste de choses simples que vous pouvez faire chaque jour durant les 10 prochains jours. Je puis vous assurer que si vous faites ces petites choses pendant 10 jours, vous développerez une chaîne d'habitudes qui vous rapprocheront de vos buts et assureront votre succès à long terme.

Ainsi, par exemple, si votre principal but à court terme dans le domaine du développement personnel est de prendre des cours de ballet-jazz, consultez dès *aujourd'hui* l'annuaire du téléphone et appelez la salle de danse ou l'école de votre choix pour connaître leur horaire de cours afin de vous inscrire.

Si votre but associé à l'aventure et aux loisirs pour la prochaine année est l'acquisition d'une Mercedes-Benz, téléphonez aujourd'hui même au concessionnaire le plus près de chez vous et demandez une brochure ou, mieux encore, rendez-vous sur place et faites l'essai d'une voiture. Je ne dis pas que vous devez acheter une voiture aujourd'hui, mais vous devez vous renseigner sur le prix ou même faire un essai sur la route pour donner plus de force à votre but. Votre désir renforcé de posséder cette voiture vous aidera à concevoir un plan pour y parvenir.

Si votre grand but financier pour la prochaine année est de gagner 100 000 dollars, commencez dès maintenant **à évaluer les mesures que vous devez prendre.** Connaissez-vous quelqu'un qui gagne ce genre de revenu et pourrait vous enseigner les secrets de son efficacité? Devez-vous occuper un deuxième emploi pour obtenir un tel revenu? Quelles sont les compétences que vous devez posséder pour parvenir à vos fins? Devez-vous commencer à épargner plus que vous ne dépensez, et à investir cet argent pour que votre revenu ne provienne pas uniquement de votre emploi? Devez-vous vous lancer dans une nouvelle entreprise? Quelles sont les ressources que vous devez rassembler?

N'oubliez pas! Vous devez éprouver au moins une fois par jour la sensation d'atteindre chacun de vos quatre buts à court terme. Idéalement, vous essaierez d'éprouver cette sensation une fois le matin et une fois le soir. Révisez votre liste de buts tous les six mois pour déterminer si vos buts ont toujours l'importance capitale que vous leur accordez. Au cours de ces révisions, il se peut que vous décidiez de faire une séance de brainstorming pour adopter de nouveaux buts. En fait, je suis convaincu que vous souhaiterez ajouter certains buts et en supprimer d'autres au fur et à mesure que votre vie s'améliorera.

Il y a autre chose que vous devez absolument savoir pour assurer votre réussite à long terme: **la réalisation de nos buts peut être une véritable malédiction, à moins que nous n'ayons adopté de nouveaux buts encore plus intéressants avant d'avoir atteint ceux que nous avions fixés auparavant.** Cela signifie que dès que vous êtes sur le point d'atteindre un but, vous devez immédiatement concevoir une nouvelle série de buts qui vous tiennent à cœur. Autrement, vous éprouverez un sentiment que nous cherchons tous à éviter: le sentiment de ne plus avoir de rêves. Combien de fois entendons-nous parler de personnes qui atteignent leurs buts les plus importants pour se dire finalement: «N'y a-t-il rien d'autre dans la vie?» parce qu'ils ne savent pas quoi faire d'autre.

Permettez-moi de vous donner en exemple le groupe d'astronautes de la mission Apollo qui avaient passé leur vie à se préparer pour atteindre un objectif suprême: se poser sur la Lune. Lorsqu'ils y sont parvenus, c'était l'euphorie; en revenant sur Terre cependant, certains d'entre eux ont connu des états dépressifs plus violents que ce que la plupart des gens peuvent imaginer. Ces personnes n'avaient plus rien à attendre de la vie. Comment pouvaient-elles se fixer des buts plus importants que de conquérir la Lune, de réaliser l'impossible et d'explorer l'espace? Dans leur cas, un but valable aurait pu être par exemple l'exploration d'un domaine inconnu, c'est-à-dire leur espace intérieur, leur esprit, leur cœur et leur âme?

J'ai entendu parler de jeunes femmes qui planifient leur mariage des mois et même des années à l'avance, et y investissent toute leur créativité, leurs ressources et même leur identité pour s'inventer un véritable conte de fées. Elles mettent tous leurs espoirs et leurs rêves dans ce qu'elles considèrent comme l'événement le plus important de leur vie. Une fois le mariage célébré cependant, ces jeunes mariées se sentent déçues, un peu comme les astronautes. Comment peuvent-elles survivre à ce grand événement de leur vie? C'est pourtant simple: elles doivent s'engager avec enthousiasme dans l'aventure passionnante de bâtir une relation.

Comment les gens peuvent-ils réaliser les rêves qui leur tiennent le plus à cœur et continuer à s'enthousiasmer et à se passionner pour de nouveaux buts? **Lorsqu'ils s'approchent des buts qu'ils considèrent comme très importants et qu'ils cherchent à atteindre depuis longtemps, ils doivent immédiatement se fixer une nouvelle série de buts qui puissent les motiver.** Ainsi, la transition entre une série de buts réalisés vers une nouvelle inspiration et un nouvel engagement se fait sans difficulté. Si nous ne faisons pas ce nouvel engagement, nous faisons le nécessaire pour nous satisfaire, mais nous ne nous aventurons plus en dehors de nos zones de confort. C'est ce qui tue notre motivation: nous perdons le désir de nous améliorer et sombrons dans le marasme et l'inertie. Très souvent, les gens meurent émotionnellement et spirituellement longtemps avant de cesser de respirer.

L'une des façons d'éviter cet écueil est de prendre conscience que **contribuer en quelque chose au monde est peut-être le but suprême.** Trouver un moyen d'aider les autres — les êtres qui nous sont le plus chers — peut être une source d'inspiration tout au long de notre vie. Il y a toujours de la place dans le monde pour ceux qui sont prêts à donner de leur temps, de leur énergie, de leur capital, de leur créativité et de leur volonté de s'engager.

Prenons par exemple Robin Williams. Voici un homme qui a un grand avantage sur son défunt ami John Belushi, parce qu'il a découvert un moyen pour s'assurer de ne jamais manquer de buts dans la vie. Robin et ses amis Whoopi Goldberg et Billy Crystal ont trouvé une mission qui les stimule continuellement: aider les sans-abri. Arnold Schwarzenegger a trouvé une récompense semblable sur le plan émotionnel en se consacrant à un programme sur les Jeux olympiques et la bonne forme physique. Toutes ces personnes qui connaissent le succès ont découvert qu'il n'y a rien de plus motivant que le sentiment d'être utile.

Assurez-vous que vos prochains rêves vous feront continuellement progresser et vous mettront sur la voie de ce que j'appelle CANI, c'est-à-dire l'amélioration continuelle de soi. Le ferme engagement de s'améliorer perpétuellement est comme une assurance de bonheur. **N'oubliez pas qu'un avenir prometteur et motivant est la nourriture de notre âme**, nous avons tous besoin d'avoir le sentiment perpétuel de nous perfectionner sur le plan émotionnel et sur le plan spirituel.

PROGRAMMEZ-VOUS POUR LE SUCCÈS

Maintenant que vous avez des buts qui vous inspirent véritablement et qui vous feront progresser, vous devez leur donner une telle importance qu'ils deviendront réels pour votre système nerveux. Comment pouvez-vous développer ce sentiment de certitude indéfectible? Premièrement, examinez tous les obstacles qui pourraient vous en empêcher et occupez-vous de ces obstacles tout de suite au lieu de remettre à plus tard. Puis, devant des gens que vous connaissez bien, prenez le ferme engagement de respecter les normes les plus élevées. Renforcez vos nouveaux réseaux neurologiques par des pratiques continuelles et des répétitions dans lesquelles vous mettrez un maximum d'intensité émotionnelle. Imaginez encore et toujours vos buts de manière frappante. Intégrez les éléments visuels, auditifs et kinesthésiques qui feront de vos buts des réalités.

LA LEÇON SUPRÊME

La leçon la plus importante à tirer du présent chapitre est qu'un avenir prometteur et stimulant vous donnera un sentiment de croissance dynamique. Sans ce sentiment, nous ne vivons qu'à moitié. Un avenir prometteur et stimulant n'est pas un accessoire mais une nécessité. Non seulement il nous inspire des sentiments de joie, de contribution et de croissance qui donnent un sens à notre vie, mais il nous permet d'en profiter pleinement.

Là où il n'y a pas de vision, les gens périssent...

PROVERBES, 29:18

Je me souviens d'avoir lu qu'un nombre incroyable de personnes meurent dans les trois années qui suivent leur retraite. À mon avis, cela prouve que si l'on perd le sentiment de produire ou de contribuer à quelque chose, on perd aussi la volonté de vivre. En fait, plusieurs études ont montré que les gens âgés et mourants se raccrochent à la vie jusqu'à la fin des fêtes de Noël. Tant qu'ils peuvent attendre les fêtes de Noël et les visites de leur famille, ils ont une raison de vivre qu'ils perdent dès cette période terminée, car l'avenir ne leur réserve plus rien. Ce phénomène ne s'observe pas uniquement aux États-Unis, mais partout dans le monde. En Chine, par exemple, le taux de décès chute pendant les festivals importants, pour remonter par la suite.

Peu importe que vous ayez 18 ou 24 ans, vous aurez toujours besoin de quelque chose pour vous stimuler. L'inspiration que vous cherchez est en vous et n'attend pour se manifester qu'un défi imprévu ou une demande inspirée. Le colonel Harlan Sanders l'a trouvée à l'âge de 65 ans, lorsqu'il a reçu son premier maigre chèque d'assistance sociale. Sa colère l'a fait passer à l'action. Cependant, nous n'avons pas besoin d'un événement pour trouver l'inspiration. Nous pouvons **le créer.**

L'acteur George Burns comprend l'importance et le pouvoir d'un avenir prometteur et stimulant. Un jour, on lui avait demandé de résumer sa philosophie de la vie; il avait répondu: «Il faut une raison pour sortir du lit. Je ne peux rien faire au lit de toute façon. Le plus important est d'avoir un but, un point vers lequel se diriger[18].» Aujourd'hui âgé de plus de 90 ans, il s'aiguise encore l'esprit en participant à des projets de films et d'émissions de télévision, et j'ai entendu dire récemment qu'il comptait aller au London Palladium en l'an 2000; il aura alors 104 ans! Quel avenir prometteur et stimulant!

Utilisez votre pouvoir! Vous savez maintenant quoi faire pour vous inspirer. C'est le moment d'agir! Si vous avez lu ce chapitre passivement, relisez-le et faites les exercices. Ils sont à la fois amusants et faciles. Commencez par dresser la liste de vos quatre buts à court terme. Établissez ensuite les raisons pour lesquelles vous voulez réaliser ces buts. En troisième lieu, donnez-vous comme rituel pendant 10 jours de revoir vos buts quotidiennement et de vous pratiquer à ressentir la joie que leur réalisation vous procurera. Quatrièmement, entourez-vous de personnes qui vous servent de modèle et de gens qui peuvent vous aider à mettre au point un plan pour que vos buts deviennent des réalités. Chacune de ces étapes contribuera à programmer votre système réticulé activateur et à vous sensibiliser à tous les moyens possibles que vous pouvez intégrer pour réaliser vos buts. Cette révision constante de vos buts vous procurera aussi le sentiment de certitude dont vous avez besoin pour passer à l'action.

Passons maintenant au chapitre suivant. Permettez-moi de vous apprendre une façon de surmonter tous les obstacles qui pourraient vous arrêter...

---

18. George Burns interviewé par Arthur Cooper, *Playboy*, juin 1978.

CHAPITRE 13

Un défi à relever en dix jours

L'habitude est le meilleur des serviteurs
ou le pire des maîtres.

NATHANIEL EMMONS

ÊTRE CONSÉQUENT AVEC NOUS-MÊMES… n'est-ce pas là quelque chose que nous recherchons tous? Nous ne voulons pas obtenir des résultats *de temps en temps.* Nous ne voulons pas nous sentir joyeux *pendant un instant.* Nous ne voulons pas être au meilleur de notre forme *sporadiquement.* Ce qui caractérise le champion, c'est son aptitude à être logique avec lui-même et d'être conséquent avec ses habitudes.

Je suis convaincu que vous comprenez maintenant que ce livre n'a pas été écrit simplement pour vous aider à faire des distinctions. Je ne l'ai pas écrit non plus pour vous raconter des anecdotes qui pourraient vous inspirer ou pour vous présenter de l'information dont vous pourriez vous servir de temps à autre pour votre «épanouissement personnel». Cet ouvrage, comme ma vie tout entière, a pour but d'améliorer de manière quantifiable la qualité de notre vie.

Cela n'est possible que par l'adoption d'un nouveau schéma qui nous permette de prendre des mesures draconiennes. Cependant, la véritable valeur de toute nouvelle stratégie est directement proportionnelle à la fréquence de son utilisation. Comme je l'ai dit très souvent, il ne suffit pas de savoir ce qu'il faut faire: *il faut agir en fonction de ce que l'on sait.* Le présent chapitre vise à vous aider à acquérir des habitudes d'excellence, un schéma qui vous aidera à maximiser l'impact que vous avez sur vous-même et sur les autres.

Pour faire passer votre vie à un autre niveau, vous devez prendre conscience que ce n'est pas le **schéma qui vous a amené au point où vous êtes qui vous mènera où vous voulez aller.** À mon avis, l'un des plus grands problèmes que connaissent les individus et les sociétés, c'est qu'ils résistent au changement (leur meilleur allié), et qu'ils justifient leur comportement en soulignant que c'est ce qui leur a permis de connaître le degré de succès dont ils jouissent. Comme cela est absolument vrai, **seul un nouveau niveau de pensée permet d'accéder à un nouveau niveau de succès personnel et professionnel.**

Pour parvenir à un nouveau degré de pensée cependant, vous devez éliminer une fois pour toutes les barrières que dressent vos peurs et prendre le contrôle de votre esprit. Vous devez briser à jamais le vieux comportement qui rend votre esprit esclave des problèmes du moment et vous engager pour le reste de votre vie à vous concentrer sur les solutions, et à prendre plaisir à ce processus. En lisant ce livre, vous avez découvert de nombreux outils et stratégies aptes à rendre votre vie plus satisfaisante, plus heureuse et plus passionnante. Cependant, si vous ne les utilisez pas, ce serait comme si vous aviez acheté un puissant ordinateur, mais que vous ne l'auriez jamais mis en marche, ou si vous aviez acheté une Ferrari, mais que vous la laisseriez s'empoussiérer sous votre fenêtre.

Alors permettez-moi de vous présenter un plan tout simple pour briser vos anciens schémas et modifier votre façon de penser, de vous sentir et de vous comporter ou, si vous préférez, une façon de vous conditionner de manière à privilégier des choix dynamisants et de les respecter.

Il y a quelques années, je me suis laissé entraîner dans un schéma de frustration et de colère. Les problèmes semblaient m'assaillir de toutes parts. À cette époque, la pensée positive ne figurait pas au haut de ma liste de solutions. Après tout, je me pensais intelligent, et les gens intelligents ne croient pas que les choses sont positives lorsqu'elles ne le sont pas! De plus, j'étais entouré de personnes qui partageaient mon point de vue (et étaient tout aussi frustrées que moi!).

En réalité, j'étais extrêmement négatif et les choses me semblaient pires qu'elles n'étaient en réalité. Mon pessimisme me servait de bouclier. Il était pour moi un piètre moyen de me protéger contre la douleur que me causaient mes attentes déçues; j'étais disposé à faire n'importe quoi pour ne plus être déçu. En adoptant un tel schéma cependant, la barrière même qui me préservait de la douleur m'écartait aussi du plaisir. Cette barrière m'empêchait de trouver des solutions et me faisait dépérir émotionnellement, de sorte que je ne connaissais jamais

ni trop de douleur ni trop de plaisir et je continuais à justifier mon comportement limitatif en me disant que j'étais simplement réaliste.

En fait, la vie est un jeu d'équilibre. Si nous nous permettons de devenir le genre de personnes qui ne voient pas les mauvaises herbes envahir notre jardin, nos illusions finiront par nous détruire. Cependant, il est tout aussi destructeur de laisser nos peurs nous faire croire que notre jardin est toujours envahi par des mauvaises herbes impossibles à arracher. Le chemin du véritable meneur est toujours équilibré. Il remarque les mauvaises herbes avec un sourire, sachant que leur présence n'est que temporaire; dans la mesure où il les a remarquées, il prend immédiatement les mesures nécessaires pour les faire disparaître.

Nous n'avons pas besoin d'entretenir des sentiments négatifs à l'égard des mauvaises herbes. Elles font partie de notre existence. Nous devons les voir, reconnaître leur existence, nous concentrer sur la solution et prendre les mesures qui s'imposent pour éliminer l'influence qu'elles ont sur notre vie. Nier leur existence n'arrange pas les choses; se mettre en colère ou se laisser envahir par la peur ne sert pas à grand-chose non plus. Il est parfaitement normal que les mauvaises herbes tentent continuellement d'envahir notre jardin. Il suffit de *les arracher*. Lorsque vous le faites, mettez-vous dans un état émotionnel de malice ou de joie; autrement, vous passerez le restant de vos jours dans un état de contrariété, car je puis vous promettre une chose: les mauvaises herbes n'arrêtent jamais de pousser. À moins de vouloir vivre en réaction à chaque problème qui survient, vous devez vous rappeler que les problèmes font partie de la vie. Ils font de vous quelqu'un de vigoureux, fort et assez vigilant pour que vous remarquiez ce que vous devez faire afin de conserver votre jardin riche et en santé.

Nous devons suivre la même voie pour désherber le jardin de notre esprit. Nous devons pouvoir remarquer le moindre schéma négatif dès qu'il se manifeste, mais sans devoir nous blâmer ou y penser sans cesse. Au contraire, nous devons le briser dès que nous le découvrons et le remplacer par les semences du succès, et ce, sur tous les plans: psychologique, émotionnel, physique, financier, spirituel et professionnel. Mais comment pouvons-nous briser un schéma lorsqu'il se manifeste? Rappelez-vous simplement du conditionnement neuro-associatif dont je vous ai parlé au chapitre 6.

1) Vous devez décider ce que vous voulez. Si vous voulez réellement éprouver un sentiment de passion et de joie et prendre le contrôle de votre vie — ce qui est le cas puisque vous lisez ce livre — vous savez ce que vous voulez.

2) Vous devez trouver une motivation. Si vous lisez ce livre en entier et que vous n'établissez pas de nouveaux schémas, n'aurez-vous pas simplement perdu votre temps? De plus, qu'en sera-t-il si vous vous servez véritablement de ce que vous avez appris pour prendre tout de suite le contrôle de votre esprit, de votre corps, de vos émotions, de vos finances et de vos relations avec les autres? Que votre recherche d'une joie immense et votre volonté d'éviter la douleur vous amène à vivre dès maintenant à un autre niveau! Pour y parvenir, vous devez...

3) Briser les raisonnements qui vous limitent. La meilleure façon d'arriver à cette fin est, à mon avis, de «mettre votre esprit au régime», c'est-à-dire de vous fixer une période de temps pour prendre le contrôle conscient de toutes vos pensées. Mettre son esprit au régime est pour vous une occasion d'éliminer tous les schémas psychologiques et émotionnels négatifs et destructeurs que vous développez en réagissant sur le plan émotionnel et de manière indisciplinée psychologiquement. J'avais pris l'engagement de mettre mon esprit au régime il y a près de huit ans et j'ai découvert que c'était un processus d'une valeur inestimable.

J'en ai eu l'idée en lisant une petite brochure d'Emmet Fox[19]. Dans cette brochure, l'auteur parle du grand mérite de vivre sept jours sans avoir la moindre pensée négative. Cette idée me semblait si optimiste, tellement simple au point d'être ridicule que j'ai d'abord cru que ce ne pouvait être qu'une perte de temps. Cependant, lorsque je me suis mis à lire les règles qu'il prescrivait pour nettoyer notre esprit, je me suis rendu compte que c'était peut-être plus difficile que je ne le pensais. Si le défi m'intriguait, les résultats m'ont abasourdi. J'aimerais étendre la méthode imaginée par M. Fox en 1935 et en faire un outil qui vous aidera à intégrer les grands instruments du changement que cet ouvrage vous a enseignés jusqu'ici. Commencez à en profiter dès aujourd'hui!

Vous avez l'occasion d'appliquer véritablement tout ce que vous avez appris dans les chapitres précédents. Le défi que je vous demande de relever est le suivant:

Au cours des 10 prochains jours, en commençant dès aujourd'hui, engagez-vous fermement à prendre le plein contrôle de vos facultés intellectuelles et émotionnelles; décidez tout de suite que *vous éviterez de vous complaire dans la moindre pensée ou la moindre émotion négative pendant 10 jours consécutifs.*

Cela ne semble pas très compliqué, n'est-ce pas? Pourtant, les personnes qui prennent cet engagement sont souvent étonnées de la fré-

19. Emmet Fox, *The Seven-Day Mental Diet*, Marina del Rey, DeVorss & Co. Publishers, 1935.

quence de leurs pensées improductives, destructrices ou empreintes de peur et d'inquiétude.

Pourquoi se complaire dans des schémas psychologiques et émotionnels qui nous occasionnent un stress superflu? La réponse est simple: nous croyons que cela est utile! Beaucoup de gens vivent dans un état d'inquiétude. Pour se mettre dans cet état, ils se concentrent sans cesse sur le pire qui puisse arriver et y pensent continuellement. Pourquoi se comportent-ils ainsi? Parce qu'ils croient que cela les amènera à agir, à passer à l'action. Malheureusement, l'inquiétude met généralement une personne dans un état émotionnel extrêmement improductif. L'inquiétude n'a rien de dynamisant et ne nous incite pas à agir. Au contraire, elle n'engendre que des peurs ou des frustrations paralysantes.

En vous servant des moyens les plus simples présentés dans ce livre cependant, vous pouvez modifier votre état d'inquiétude immédiatement **en vous concentrant sur une solution.** Ainsi, vous pouvez vous poser une meilleure question, comme: «Que puis-je faire tout de suite pour améliorer les choses?» Vous pouvez aussi modifier votre état d'esprit en changeant simplement les mots que vous utilisez et qui décrivent les sensations que vous éprouvez: au lieu d'être «inquiet», vous pouvez être «légèrement préoccupé».

En fait, si vous décidez de relever le défi de 10 jours que je vous propose, vous prenez l'engagement de vous mettre et de vous garder dans un état d'esprit passionnément positif, peu importe ce qui arrive. Cela signifie que si vous vous trouvez dans un état émotionnel improductif, vous modifierez instantanément votre physiologie ou votre perspective, de manière à vous mettre dans un état d'esprit productif, peu importent vos désirs du moment. Si, par exemple, quelqu'un fait une chose qui semble vous être destinée et que vous sentez la colère vous envahir, vous devez immédiatement modifier votre état émotionnel, quelle que soit la situation. Vous devez faire cela pendant 10 jours consécutifs.

N'oubliez pas que vous disposez de nombreuses stratégies pour modifier votre état d'esprit. Vous pouvez vous poser une question plus dynamisante, comme: «Quelle leçon pourrais-je tirer de cela?» ou «Qu'est-ce que cette situation a de formidable et qu'est-ce qui n'est pas encore parfait?» Ces questions vous mettront dans un état d'esprit plus productif, ce qui vous permettra de trouver des solutions au lieu de vous laisser tromper et de permettre à vos sentiments de colère ou de frustration de s'intensifier. Si vous aviez pris l'engagement ferme de le faire, de combien d'autres façons pourriez-vous vous y prendre pour modifier votre état d'esprit?

N'oubliez pas que le but n'est pas de passer sous silence les problèmes de la vie, mais de nous mettre dans des états psycholo-

giques et émotionnels qui nous permettent non seulement de trouver des solutions mais aussi de les mettre en pratique. Les gens qui se concentrent sur ce qu'ils ne peuvent pas contrôler sont continuellement privés de pouvoir.

Il est vrai que nous ne pouvons pas contrôler le vent, la pluie ou les autres caprices de la nature, mais nous pouvons hisser nos voiles d'une manière qui nous permette d'influencer la direction que prendra notre vie.

Au début, lorsque j'ai envisagé de suivre le régime psychologique de Fox, j'ai cru que rester dans un état d'esprit positif me ferait du tort. Je m'étais déjà montré positif dans le passé et mes attentes n'ayant pas été comblées, j'en étais accablé. Au bout d'un certain temps cependant, j'ai constaté qu'en changeant de perspective, je réussissais à mieux contrôler ma vie en évitant un état d'esprit paralysant et en me concentrant immédiatement sur des solutions. Je trouvais plus rapidement des réponses à mes questions lorsque j'étais dans un état d'esprit dynamisant.

Les gens qui réussissent sont ceux qui ont la capacité de rester centrés sur un objectif, lucides et puissants même lorsqu'ils traversent des «tempêtes» émotionnelles. Comment y parviennent-ils? La plupart d'entre eux suivent la règle fondamentale suivante: «Dans la vie, ne passez jamais plus de 10 pour cent de votre temps sur un problème, et passez au moins 90 pour cent du temps sur la solution. Surtout, ne peinez pas pour de petites choses... et n'oubliez pas qu'il s'agit toujours de petites choses!»

Si vous décidez que vous allez relever le défi de 10 jours que je vous propose — et j'ai l'impression que vous le relèverez puisque vous avez lu le livre jusqu'ici — prenez conscience que vous passerez les 10 prochains jours à consacrer tout votre temps à des solutions, sans consacrer un instant au moindre problème!

Est-ce que cela n'empirera pas vos problèmes? «Si je ne m'inquiète pas de ceux-ci, ne seront-ils pas impossibles à maîtriser?» J'en doute fort. Si vous passez 10 jours à vous concentrer uniquement sur des solutions, sur tout ce que votre vie a de merveilleux et sur le bonheur que vous avez, vos ennuis ne s'aggraveront pas. Au contraire, les nouveaux schémas que vous développerez vous rendront peut-être tellement fort que les problèmes que vous pensiez avoir n'en seront plus: vous serez devenu un être humain joyeux et impossible à arrêter!

Le défi à relever en 10 jours est assujetti à quatre règles simples mais importantes. Si vous le relevez, ne les oubliez surtout pas. Les voici:

Le défi à relever en 10 jours: les règles du jeux

Première règle: pendant *10 jours consécutifs,* **refusez** de vous laisser aller à des pensées ou à des sentiments improductifs. Refusez de vous permettre des questions paralysantes et des métaphores ou des mots inhibitifs.

Deuxième règle: lorsque vous vous surprendrez à vous concentrer sur des choses négatives — ce qui vous arrivera inévitablement — utilisez immédiatement les techniques que vous avez apprises pour vous mettre dans un état émotionnel plus productif. En d'autres termes, servez-vous des questions qui apportent des solutions[20] comme premier moyen d'action; par exemple: «Qu'est-ce que ceci a de formidable?», «Qu'est-ce qui n'est pas encore parfait?» N'oubliez pas qu'en vous posant une question comme: «Qu'est-ce qui n'est pas encore parfait?», vous prenez pour hypothèse que les choses deviendront parfaites, ce qui modifiera votre état d'esprit. Cela ne vous fait pas passer le problème sous silence. Au contraire, cela vous permet de rester dans le bon état d'esprit pendant que vous déterminez quels sont les changements que vous devez réaliser.
Pendant 10 jours consécutifs, conditionnez-vous au succès tous les matins en vous posant les questions stimulantes du matin. Vous pouvez le faire avant même de sortir du lit ou lorsque vous êtes sous la douche. Ce qui compte, c'est que vous vous posiez ces questions, car elles vous amèneront à adopter des schémas psychologiques et émotionnels dynamisants dès que vous vous réveillez. Le soir, posez-vous les questions stimulantes du soir ou des questions qui vous mettront dans un excellent état d'esprit avant que vous ne vous endormiez.

Troisième règle: pendant *10 jours consécutifs,* assurez-vous que vous vous concentrez sur les solutions et non sur les ennuis. Dès que vous entrevoyez le moindre problème, concentrez-vous tout de suite sur la solution.

Quatrième règle: si vous avez un moment de faiblesse, c'est-à-dire que si vous vous laissez aller à des pensées ou à des senti-

20. Les «questions qui apportent des solutions», les «questions stimulantes à se poser le matin» et les «questions stimulantes à se poser le soir» sont énumérées au chapitre 8.

ments improductifs, ne soyez pas trop sévère avec vous-même. Il n'y a pas de problème dans la mesure où vous vous rattrapez immédiatement. Si vous vous concentrez sur des pensées ou des sentiments négatifs pendant un bon moment, vous devrez attendre au lendemain matin et recommencer votre régime de 10 jours. Comme le but du programme est de passer *10 jours consécutifs* sans pensées négatives, vous devez tout recommencer peu importe le nombre de jours qu'il vous restait.

Vous vous demandez sans doute combien de temps je dois me concentrer pour me laisser aller à des pensées négatives. À mon avis, si vous passez une minute entière à vous concentrer sur quelque chose d'improductif et à y réagir émotionnellement, vous vous complaisez dans des pensées négatives. Une minute, c'est plus qu'il n'en faut pour vous rattraper et réaliser un changement. Le but de l'exercice est d'agir alors qu'il en est encore temps. Au bout de 20 à 40 secondes, vous savez si vous vous montrez négatif.

À votre place, je me donnerais deux minutes pour me rendre compte du problème et me reprendre. Deux minutes suffisent amplement pour savoir si vous êtes dans un état d'esprit négatif. Modifiez le schéma de vos pensées. Si vous vous complaisez dans des pensées négatives pendant cinq minutes ou plus, le régime que vous faites suivre à votre esprit ne donnera pas les résultats escomptés; vous apprendrez uniquement à vous décharger plus rapidement de vos émotions. N'oubliez pas que le but de l'exercice est d'éviter totalement les états émotionnels négatifs.

La première fois que j'ai fait cet exercice, j'ai éprouvé un sentiment de colère le troisième jour et j'ai mis cinq bonnes minutes pour me rendre compte que je me complaisais dans ce sentiment. J'ai dû recommencer dès le début. Au cours de mon deuxième essai, j'ai connu de graves difficultés le sixième jour, mais j'ai refusé de me laisser prendre au piège. Je ne tenais pas à tout recommencer! Je me suis tout de suite concentré sur les solutions. Comme vous pouvez sans doute le deviner, le fait de me reprendre ne m'a pas procuré uniquement l'avantage de pouvoir continuer mon régime; j'ai commencé à me conditionner à suivre un schéma qui me permettait de rester dans un état d'esprit positif même lorsque j'ai des problèmes, et à concentrer la majeure partie de mon énergie sur des solutions.

Encore aujourd'hui, dès que j'entends parler de problèmes, je me dis qu'il s'agit plutôt de défis à relever. Et au lieu de m'attarder, je me

concentre immédiatement sur la façon de transformer ces défis en occasions intéressantes.

Nous commençons par nous emparer de nos habitudes,
puis les habitudes s'emparent de nous.
JOHN DRYDEN

En suivant ce régime psychologique, peut-être aurez-vous aussi envie de suivre un régime pour purifier votre organisme? Dans *Pouvoir illimité,* j'ai présenté un défi physique à relever en 10 jours. En combinant ce dernier avec le défi psychologique, vous pouvez obtenir des résultats extraordinaires qui feront passer votre vie à un autre niveau[21].

Si vous prenez l'engagement de suivre ce régime psychologique et si vous respectez cet engagement, vous mettrez de côté vos habitudes limitatives et exercerez vos facultés dynamisantes. Vous enverrez de nouveaux messages à votre cerveau et *commanderez* de nouveaux résultats. **Vous revendiquerez des émotions dynamisantes, des pensées enrichissantes et des questions inspirantes.**

Si vous vous démarquez nettement des pensées et des sentiments négatifs, vous communiquez à votre cerveau des signaux puissants pour qu'il trouve de nouveaux schémas. En vous fixant des normes plus élevées, vous découvrirez les schémas destructeurs que vous acceptiez autrefois aveuglément ou par paresse, et vous aurez de la difficulté à reprendre ces anciens schémas. Cette démarche inflexible vous fera prendre pleinement conscience de vos anciens schémas et vous amènera à les éviter à l'avenir.

Une petite mise en garde toutefois: **ne vous engagez pas à suivre ce régime si vous n'êtes pas certain de le respecter jusqu'à la fin.** Si vous l'entreprenez sans un réel sentiment d'engagement, vous ne le respecterez pas. Ce défi n'est pas pour les faibles. Il ne convient qu'aux personnes qui ont pris le ferme engagement de conditionner leur système nerveux et d'adopter des schémas émotionnels dynamisants qui les feront passer à un autre niveau.

Avez-vous pris la décision de relever ce défi? Réfléchissez soigneusement avant de vous engager, car une fois la décision prise, vous devrez respecter votre engagement pour connaître le bonheur que procure un effort discipliné. Si vous acceptez de relever le défi, vous passerez

21. Voir *Pouvoir illimité,* chapitre 10, «L'énergie: le carburant de l'excellence».

les 10 prochains jours à intégrer à votre expérience quotidienne de la vie toutes les choses que vous avez apprises. Ces 10 jours vous aideront à exploiter les techniques du conditionnement neuro-associatif pour vous programmer au succès. Vous vous poserez de nouvelles questions en vous servant d'un vocabulaire transformationnel et de métaphores dynamisantes et vous changerez instantanément votre perspective et votre physiologie.

Regardons les choses telles qu'elles sont! Il y a toujours des moments où nous nous laissons aller. Vous avez sans doute un faible pour le chocolat ou la pizza si vous prenez de l'embonpoint. Lorsque vous suivez un régime, si vous vous dites: «Cela suffit! Je m'arrête ici!» vous vous fixez de nouvelles normes et ce geste discipliné vous amène à vous estimer davantage. Toutefois, nous avons tous nos faiblesses. Certaines personnes s'apitoient sur leur sort; d'autres se mettent en colère, ce qui nuit à leurs intérêts; d'autres personnes encore négligent de se concentrer sur des choses dont elles doivent s'occuper. Le défi que je vous demande de relever est de vous interdire la moindre faiblesse pendant les 10 prochains jours.

Qu'est-ce qui vous empêche de prendre la décision de chasser vos faiblesses? D'abord, il y a *la paresse*. Beaucoup de gens savent ce qu'ils devraient faire, mais n'arrivent jamais à trouver l'énergie nécessaire pour passer à l'action. Beaucoup de gens savent aussi qu'ils pourraient profiter davantage de la vie, mais ils restent rivés à leur poste de télévision et mangent n'importe quoi, privant ainsi leur esprit et leur corps de ce dont ils ont besoin pour s'épanouir.

Le deuxième obstacle est *la peur*. **Trop souvent, l'insécurité d'un présent médiocre est plus confortable que l'incertitude d'un avenir meilleur.** Il y a tant de gens qui se demandent, au soir de leur vie, ce qu'ils auraient pu être, ne laissez pas cela vous arriver!

Le troisième obstacle est *l'habitude*. Nous avons tous nos anciens schémas émotionnels: nos vieilles habitudes. Comme un avion branché sur le pilote automatique, nos cerveaux nous fournissent toujours les mêmes réponses. Nous nous heurtons à un obstacle et voyons le problème plutôt que la solution. Nous subissons un revers de fortune et nous nous apitoyons sur notre sort au lieu d'en tirer les leçons. Nous commettons une erreur et y voyons davantage un funeste exemple de notre incompétence au lieu d'y déceler une occasion d'apprentissage et de progrès. **Le défi que je vous propose est une façon de surmonter ces trois obstacles et de réaliser des changements dont les bienfaits se multiplieront avec le temps.** C'est l'occasion pour vous de vous engager à vous améliorer continuellement.

Ce défi à relever en 10 jours n'est pas facile. Si vous avez tendance à vous apitoyer sur votre sort, vous aurez du mal à ne plus le faire. Si vous vous concentrez sur les pressions financières que vous subissez, ou si vous vous laissez mener par la peur, cela n'arrangera pas les choses. Si vous blâmez votre partenaire pour tout ce qui va mal dans votre vie, le plus simple est sans doute de continuer à le faire. Si vous masquez votre insécurité en vous mettant en colère, si vous vous plaisez dans la culpabilité et si vous tenez votre apparence, votre situation financière ou votre éducation responsables de tous vos malheurs, vous aurez du mal à changer. **Mais vous disposez déjà de tant d'éléments pour changer votre vie que je vous mets au défi de commencer à les utiliser!**

Croyez-moi! Ce petit exercice a un pouvoir remarquable. Si vous le suivez à la lettre, il vous aidera de quatre façons différentes. *Premièrement,* il vous fera prendre conscience des schémas psychologiques qui vous arrêtent. *Deuxièmement,* il amènera votre cerveau à trouver des **solutions de rechange dynamisantes.** *Troisièmement,* il vous procurera une forte dose d'assurance à mesure que vous constaterez **que vous pouvez changer votre vie.** *Quatrièmement,* il vous permettra d'adopter **de nouvelles habitudes, de nouvelles normes et de nouvelles attentes** qui vous permettront de faire des progrès que vous n'auriez jamais crus possibles.

Le succès est l'aboutissement d'un processus. Le succès est le résultat d'un comportement discipliné qui nous permet d'adopter des schémas habituels sans que nous devions toujours y mettre de la volonté ou de l'effort. Comme un train qui a pris de la vitesse, cet exercice vous obligera à faire les choses consciemment, à abandonner les schémas qui vous limitent et à privilégier ceux qui vous font progresser, et il vous permettra d'atteindre une vitesse de croisière que rien dans votre vie n'a réussi à vous donner jusqu'à maintenant.

Ce que ce régime a de plus intéressant, c'est que, contrairement aux régimes qui vous affament au point de vous faire céder à une faim dévorante, *il vous fait découvrir que vous n'avez plus jamais besoin de revenir à vos schémas négatifs.* En fin de compte, ce n'est peut-être pas un défi de 10 jours. C'est plutôt une occasion de développer une «habitude» qui vous permettra de conserver une perspective positive pour le reste de votre vie! Si vous décidez de revenir à vos schémas négatifs après avoir passé 10 jours à les bannir de votre esprit, allez-y. Lorsque vous aurez fait l'expérience de vivre libre de vos anciens schémas, le fait d'y revenir ne fera que vous déplaire encore davantage. Et si jamais vous fléchissez, vous disposez des éléments pour vous remettre immédiatement sur la bonne voie.

N'oubliez pas que personne ne peut relever ce défi à votre place. Personne ne peut prendre à votre place l'engagement de le relever. Vous pouvez cependant tenter de trouver une motivation additionnelle pour vous assurer de le relever. Vous pouvez par exemple annoncer à votre entourage que vous avez pris un engagement ferme ou même trouver une personne qui s'engagera avec vous à suivre ce régime psychologique de 10 jours. Idéalement, vous devriez tenir un journal dans lequel vous notez ce que vous vivez chaque jour et comment vous parvenez à relever le défi. Je crois que vous découvririez par la suite que ce journal est un élément d'une valeur inestimable.

En dernier lieu, j'aimerais préciser qu'en réalisant un changement pour briser vos anciens schémas et en adopter de nouveaux, vous vous procurez un outil des plus précieux. Peut-être allez-vous faire quelque chose que je fais moi-même continuellement: **être un lecteur.**

LES LEADERS SONT DES PERSONNES QUI LISENT

Il y a quelques années, j'avais un professeur du nom de Jim Rohn qui m'avait appris qu'il était moins important de manger que de lire quelque chose de valable et d'instructif tous les jours. Il m'a inculqué l'habitude de consacrer au moins 30 minutes par jour à la lecture en me disant: «Manquez un repas, mais ne manquez pas votre séance de lecture!» J'ai découvert combien il avait raison! Pendant que vous débarrassez votre système de ses anciennes habitudes, vous voudrez sans doute le rendre plus dynamisant en prenant l'habitude de lire de nouvelles choses. Par exemple, comme le présent livre vous réserve encore bien des conseils et des stratégies utiles, vous pouvez profiter de votre régime de 10 jours pour en prendre connaissance.

Si vous avez appris quelque chose de ce livre, c'est bien le pouvoir des décisions. Vous vous trouvez maintenant à un tournant. Vous avez découvert tout un ensemble de stratégies et de démarches fondamentales auxquelles vous pouvez avoir recours pour façonner votre vie positivement. **Voici la question que je tiens maintenant à vous poser: «Avez-vous pris la décision de les utiliser?** Ne devez-vous pas profiter au maximum de ce que ce livre-ci peut vous offrir?» C'est l'une des façons d'y parvenir. Prenez immédiatement le ferme engagement de parvenir à jouir le plus rapidement possible de la qualité de vie dont vous ne pouviez que rêver autrefois!

Prenez conscience que le présent chapitre est le défi que je vous lance. Considérez ceci comme une invitation à améliorer votre vie!

Voyez là une chance d'exiger davantage de vous-même et de récolter les fruits de votre engagement! Le moment est venu de tirer profit de ce que vous avez appris, mais vous devez pour cela déterminer si vous voulez véritablement vous engager à apporter des améliorations simples, mais extraordinairement dynamisantes dans votre vie. Je sais que c'est cela que vous souhaitez. Si vous avez besoin d'une preuve que vous pouvez y arriver, je suis convaincu que le présent chapitre peut vous l'apporter, si vous le voulez véritablement.

Vous êtes maintenant prêt à passer à l'étape suivante de ce livre. Comme vous connaissez les moyens fondamentaux pour façonner votre destinée en prenant des décisions, nous allons maintenant nous pencher sur le plan directeur qui contrôle toutes les décisions que vous prenez au cours de votre vie. Pour comprendre les fondements de votre philosophie personnelle, vous devez...

Deuxième partie

Prendre le contrôle: le plan directeur

CHAPITRE 14

L'influence suprême: votre plan directeur

Élémentaire, mon cher Watson...

Avec toutes nos excuses
à SIR ARTHUR CONAN DOYLE

LA PLUS GRANDE SATISFACTION que puisse me procurer mon travail est d'avoir l'occasion d'élucider le mystère du comportement humain et de pouvoir proposer des solutions qui expliquent les différences dans la qualité de vie des gens. Chercher, derrière les apparences, le pourquoi» du comportement d'une personne, découvrir ses croyances rofondes, ses interrogations, ses métaphores, ses références et ses valeurs ıe fascine. Toutefois, dans la mesure où j'ai le talent pour obtenir des réıltats immédiats et mesurables, j'ai appris à repérer rapidement les éléıents de motivation qui favorisent le changement. Chaque jour, tel un herlock Holmes, je fouine dans tous les coins pour trouver le moindre étail qui me permettra de réunir les pièces de l'énigme de l'expérience de hacun. On dira peut-être que je suis un détective *très* privé! Le comporteıent humain fournit des indices aussi révélateurs qu'un revolver fumant!

Les indices sont parfois plus subtils et ne se laissent découvrir u'après une recherche plus poussée. Cependant, malgré la grande iversité du comportement humain, on peut réduire celui-ci à des chémas composés d'éléments clés bien précis. C'est d'ailleurs ce qui xplique mon succès. Avec une certaine connaissance de ces princies organisateurs, nous avons le pouvoir non seulement de changer

les gens, mais aussi de *comprendre pourquoi* ils agissent d'une certaine façon.

Comprendre le plan directeur qui se cache derrière tout comportement humain est une science — au même titre que la chimie ou la physique —, une science gérée par des lois et des schémas d'actions et de réactions prévisibles. On peut comparer le plan directeur — c'est-à-dire les cinq composantes qui déterminent la manière d'*évaluer* les événements de la vie — à une sorte de tableau périodique des éléments du comportement humain. Tout comme on peut décomposer la matière physique en quelques unités élémentaires, il en va de même pour analyser le processus du comportement humain. C'est la combinaison et l'agencement de ces éléments — *la façon dont nous les utilisons* — qui font que nous sommes des êtres uniques. Certaines combinaisons donnent des résultats très explosifs, tandis que d'autres ont un effet neutralisant, catalyseur ou paralysant.

Emportés dans le tourbillon de la vie de tous les jours, la plupart d'entre nous sommes inconscients de notre philosophie personnelle et de l'influence qu'elle exerce pour évaluer ce que les choses représentent pour nous. La deuxième partie de ce livre est destinée à vous aider à prendre en main votre plan directeur d'évaluation, c'est-à-dire la force qui contrôle votre façon de penser et votre façon d'agir à chaque instant de votre vie.

Lorsque vous comprenez le plan directeur des autres, vous pouvez saisir immédiatement la valeur d'une personne, qu'il s'agisse de votre partenaire, de votre enfant, de votre patron ou de votre associé et même de gens que vous côtoyez dans la vie de tous les jours. Quel don extraordinaire que celui de comprendre les forces qui motivent ceux qui vous sont chers, *même les vôtres!* Ne serait-il pas merveilleux de pouvoir aller au-delà de vos discussions et de vos mésententes avec les autres et comprendre les raisons de leur comportement afin d'arriver, sans porter de jugement, à rétablir la communication avec ce qu'ils sont *vraiment?*

En général, lorsqu'un enfant est maussade, on attribue son comportement à la fatigue plutôt qu'à une mauvaise disposition. Dans un couple, il est particulièrement important de tenir compte du stress de la vie de tous les jours afin de vous appuyer mutuellement et de renforcer le lien qui vous a uni. Si votre partenaire subit beaucoup de stress au travail et laisse libre cours à ses frustrations, ne concluez pas que votre mariage est un échec. Il s'agit plutôt d'un signe que vous devez être plus attentif à la personne que vous aimez et que vous devez lui apporter le soutien dont elle a besoin. Après tout, vous ne fondez pas votre jugement du marché boursier sur les résultats d'une seule journée au cours de laquelle l'indice Dow Jones a chuté de

20 points. De la même manière, il faut éviter de juger une personne à partir d'un incident isolé. **Les gens représentent plus que leur comportement.**

Pour comprendre ceux qui nous entourent, il faut comprendre leur plan directeur, lequel nous permet à son tour de saisir leur façon personnelle de raisonner. **Nous suivons tous un système ou une méthode pour déterminer le sens des choses et ce que nous devons faire dans presque toutes les situations de la vie.** Nous ne devons pas oublier que les gens n'accordent pas tous la même importance aux mêmes choses et que leur évaluation des événements dépend de leur perspective et de leur conditionnement.

Imaginez que vous faites un mauvais service au tennis. De votre point de vue, c'est une gaffe! Du point de vue de votre adversaire, c'est un coup formidable... pour lui! Pour le juge de ligne, le service n'est ni bon ni mauvais; il est à l'intérieur ou à l'extérieur. Que se passe-t-il lorsque nous frappons un mauvais coup? Nous nous mettons à *généraliser* et, plus souvent qu'autrement, d'une façon qui nous prive de pouvoir. De la remarque: «Quel mauvais service» nous passons à «Je rate tous mes services aujourd'hui.» Avec une telle attitude, les services suivants risquent d'être tout aussi mauvais. Puis, la généralisation prend de l'ampleur et nous nous disons: «Je n'ai jamais eu de bon service», «Je n'ai jamais été très doué pour le tennis», «Je n'arrive jamais à apprendre quoi que ce soit», «Je suis complètement nul.» Présenté ainsi, ce glissement paraît ridicule, mais n'est-ce pas ce qui se produit à plusieurs égards dans notre vie? Si nous ne maîtrisons pas notre processus d'évaluation, il s'emballe et nous entraîne dans une spirale de dénigrement de soi.

LES ÉVALUATIONS SUPÉRIEURES CRÉENT L'EXCELLENCE DANS LA VIE

Dans notre culture, les gens qui connaissent le plus de succès possèdent tous une caractéristique en commun: ils font des **évaluations supérieures.** Songez à quelqu'un que vous considérez comme un maître dans un domaine particulier, les affaires, la politique, le droit, les arts, les relations humaines, la santé, la spiritualité, etc. Qu'est-ce qui l'a conduit au sommet? Pourquoi le procureur Gerry Spence a-t-il gagné presque tous ses procès au cours des 15 dernières années? Pourquoi Bill Cosby réussit-il à amuser son public chaque fois qu'il monte sur scène? Pourquoi la musique d'Andrew Lloyd Weber est-elle aussi parfaite? La réponse est fort simple. Toutes ces personnes ont fait des évaluations supérieu-

res dans leur domaine de compétence respectif. Spence a approfondi sa compréhension des mécanismes qui règlent les émotions et les décisions humaines. Cosby a consacré plusieurs années à mettre au point les références et les règles clés qui lui permettent d'utiliser le moindre élément de son environnement pour faire rire les gens. Chez Weber, c'est la maîtrise de la mélodie, de l'orchestration et de l'arrangement qui lui permet d'écrire une musique qui nous touche profondément.

Prenez l'exemple de Wayne Gretzky des Kings de Los Angeles. Il a marqué plus de buts que n'importe quel autre joueur de la Ligue nationale de hockey. Est-ce parce qu'il est le joueur le plus imposant, le plus fort ou le plus rapide de la ligue? De son propre aveu, la réponse à ces trois questions est négative. Pourtant, il vient régulièrement en tête des marqueurs de points de la ligue. Lorsqu'on lui demande quel est le secret de son succès, il répond que, contrairement à la plupart des joueurs qui vont là où se trouve la rondelle, lui se rend là *où se dirige la rondelle.* À tout moment, sa capacité de prévoir, c'est-à-dire d'évaluer la vitesse et la direction de la rondelle, de même que les stratégies et les déplacements des joueurs, lui permet de se placer dans la meilleure position pour marquer.

Sir John Templeton, le doyen du placement international, est l'un des gestionnaires financiers les plus respectés au monde. Ses succès au cours des 50 dernières années n'ont jamais été égalés. Une somme de 10 000 dollars investie en 1954 dans le Fonds de croissance Templeton vaudrait 2,2 millions de dollars aujourd'hui. Si vous voulez que sir John s'occupe lui-même de votre portefeuille, vous devez investir une somme minimale de 10 millions de dollars; son client le plus important lui a confié une somme de un milliard de dollars. Comment Templeton est-il devenu l'un des meilleurs conseillers financiers de tous les temps? Lorsque je lui ai posé la question, il m'a répondu: «Grâce à ma capacité de juger la *vraie valeur* d'un placement.» C'est ce qu'il a réussi à faire malgré l'instabilité des cours boursiers et les fluctuations du marché à court terme.

LA RICHESSE EST LE RÉSULTAT D'ÉVALUATIONS EFFICACES

J'ai étudié et j'ai pris comme modèles de nombreux autres conseillers financiers importants, notamment Peter Lynch, Robert Pretcher et Warren Buffet. Pour s'aider dans ses évaluations financières, Buffet utilise une métaphore qu'il a apprise de son ami et maître à penser, Ben Graham.

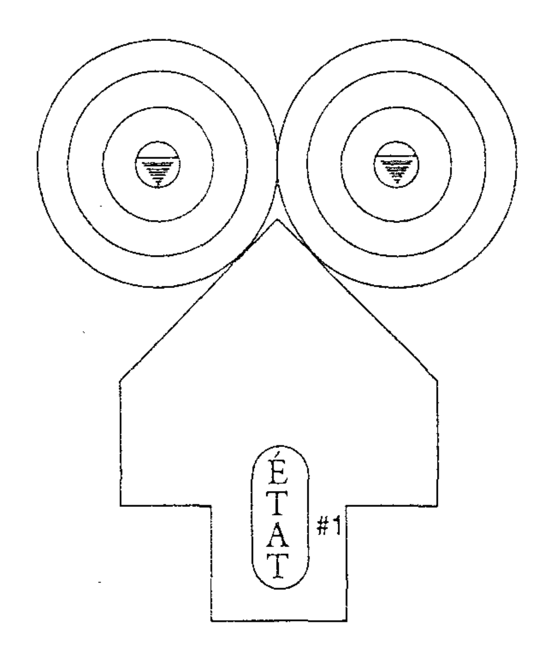
Pour lui, les fluctuations du marché boursier sont l'œuvre d'un homme très conciliant du nom de M. Marché, son partenaire. Ses cours sont irrémédiablement instables. Pourquoi? Parce que le pauvre homme souffre d'un trouble émotionnel incurable. Parfois, il est euphorique et nous ne voyons que les facteurs favorables à la poursuite des affaires. Lorsqu'il est d'humeur constante, il cote un prix d'achat et de vente très élevé de crainte que vous ne lui arrachiez ses avoirs et ne le priviez de ses gains. À d'autres moments, il est déprimé et voit l'avenir tout en noir, tant pour les affaires que pour le monde. Dans ces moments-là, il fixe des prix très bas de peur que vous ne tentiez de lui refiler vos titres. Mais, comme Cendrillon au bal, il y a une chose dont vous devez vous méfier, sinon tout redeviendra citrouille et souris. **M. Marché est là pour vous servir et non pour vous guider.** C'est son portefeuille et non sa sagesse qui vous est utile. S'il est d'humeur frivole, vous avez le choix de ne pas en tenir compte ou de profiter de lui, mais ne commettez jamais l'erreur d'agir sous son influence. **En effet, si vous n'êtes pas convaincu de connaître et de savoir évaluer votre affaire mieux que M. Marché, vous n'êtes plus à la hauteur[22].**

Évidemment, Buffet n'évalue pas ses décisions de placement de la même manière que ceux qui s'inquiètent follement lorsque le marché s'effondre ou qui frisent l'euphorie lorsqu'il connaît une hausse spectaculaire. Comme sa méthode d'évaluation est différente, il obtient de meilleurs résultats. **Dans n'importe quel domaine, les personnes qui réussissent mieux que nous savent mieux évaluer le sens des événements et la façon dont elles doivent réagir.** Il ne faut jamais oublier que l'influence de nos évaluations ne se limite pas au hockey ou aux finances. Votre façon d'évaluer ce que vous allez manger pour votre dîner pourrait déterminer votre longévité et votre qualité de vie. Si vous évaluez mal l'éducation que vous devez donner à vos enfants, vous pourriez en souffrir toute votre vie. Une relation d'amour ou d'amitié peut être détruite lorsqu'on ne comprend pas le processus d'évaluation de l'autre.

Votre but consiste donc à savoir évaluer toutes les facettes de votre vie de manière à faire des choix qui produisent systématiquement les résultats que vous souhaitez. Malheureusement, nous hésitons à prendre ce processus en main, car il nous paraît très complexe. Heureusement, j'ai mis au point une méthode qui le simplifie et nous permet de redresser la situation et de diriger nos propres méthodes d'évaluation et, par conséquent, notre destinée. Voici un bref survol des cinq éléments d'une évalua-

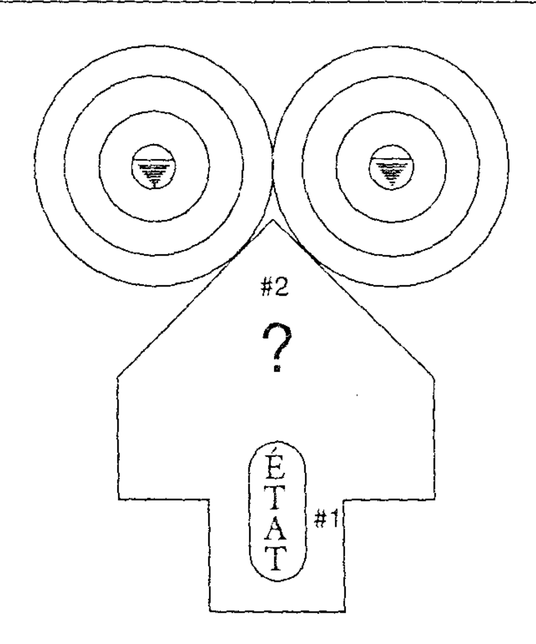
22. Warren Buffet, Berkshire Annual Report, 1987, tiré de James Hansberger, *A Guide to Excellence in Investing,* 1976.

tion. Certains vous sont déjà connus tandis que les autres seront examinés dans les chapitres qui suivent. Vous trouverez ci-dessous une flèche pointée vers deux cibles identiques. Le diagramme illustre le fonctionnement de notre plan directeur d'évaluation. Revoyons les cinq éléments un à un et ajoutons-les tour à tour au diagramme à mesure que nous avançons.



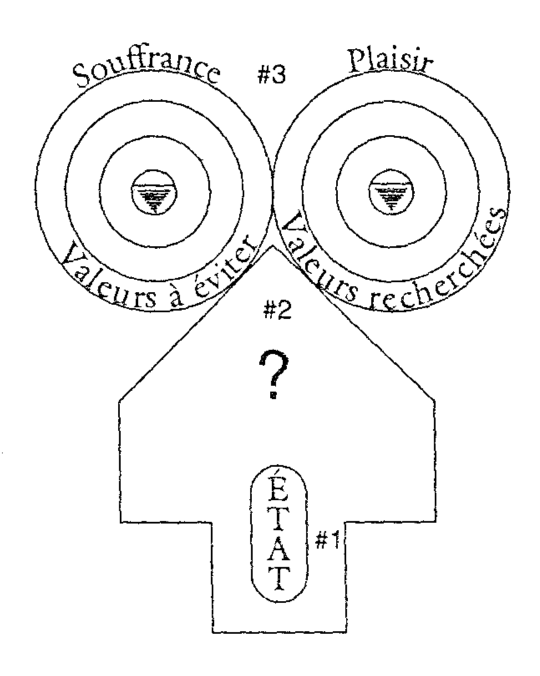
1) Le premier élément qui influence toute évaluation est **l'état** émotionnel et psychologique dans lequel vous êtes lorsque vous faites cette évaluation. La même remarque peut vous faire rire ou pleurer selon les circonstances. Où est la différence? Elle réside dans votre état émotionnel. Selon que vous vous sentez craintif ou euphorique, vous interpréterez différemment des bruits de pas sous votre fenêtre, suivis du craquement d'une porte qui s'ouvre. Votre réaction — trembler sous une couverture ou vous précipiter à la porte les bras ouverts — sera le fait de l'*évaluation* que vous ferez de ces bruits. Donc, pour faire de meilleures évaluations, nous devons nous assurer que nous sommes dans un état d'esprit extrêmement positif et dynamisant avant de prendre des décisions importantes sur le sens des choses et sur ce que nous devons faire.

2) Le deuxième élément du plan directeur sont les **questions** que nous nous posons. Celles-ci sont la première expression de nos évaluations. N'oubliez pas que votre cerveau évalue le moindre événement de votre vie en se demandant: «Qu'est-ce qui se passe? Que signifie cette situation? De la douleur ou du plaisir? Comment puis-je faire pour éviter, pour minimiser ou pour éliminer la douleur et augmenter le plaisir?» Quelles sont les raisons qui vous motivent à demander à quelqu'un de sortir avec vous? Votre évaluation dépend, en grande partie, de la question que vous vous posez lorsque vous songez à aborder cette



personne. Si vous vous dites: «Ne serait-il pas formidable de connaître cette personne?» vous serez plus motivé à l'aborder que si vous vous demandez: «Si elle me rejetait? Si je l'offensais? Et si j'étais blessé?» car ces questions déclencheront en vous une série d'évaluations qui vous feront manquer une belle occasion de rencontrer une personne à laquelle vous vous intéressiez vraiment.

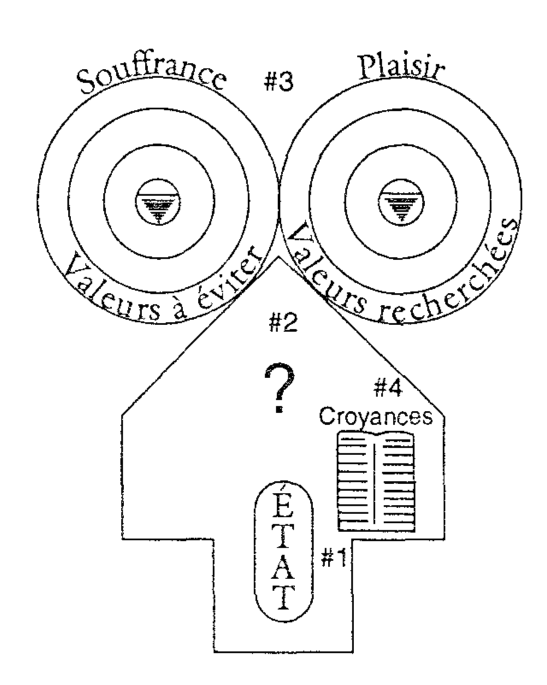
Ce sont aussi les questions que vous vous posez qui déterminent ce que vous choisissez de mettre dans votre assiette. Si vous vous demandez ce que vous pourriez manger maintenant pour obtenir un regain d'énergie, vous serez porté à choisir des aliments hautement transformés sans grande valeur nutritive. Si, au contraire, vous vous demandez ce que vous pourriez manger de nourrissant, vous choisirez de pré-



férence des aliments comme des fruits, des jus, des légumes et des salades. Votre état de santé dépend en partie de vos habitudes alimentaires, c'est-à-dire de manger régulièrement une friandise ou prendre un verre de jus fraîchement pressé. Cette décision est le résultat de votre méthode d'évaluation. Les questions que vous vous posez jouent un rôle important dans ce processus.

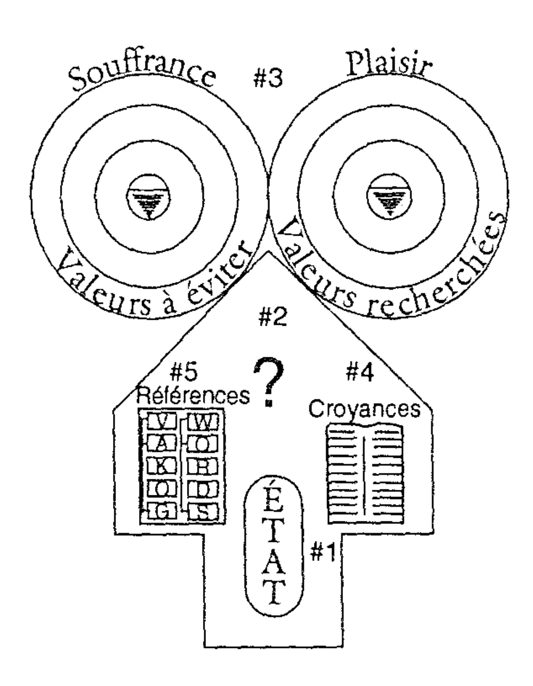
3) Le troisième élément qui influence vos évaluations est votre sens des **valeurs.** Dans la vie, chacun d'entre nous a appris à accorder plus d'importance à certaines émotions qu'à d'autres. Nous cherchons tous à obtenir du plaisir et à éviter la douleur. Mais notre expérience nous a appris un système de codification unique pour représenter le plaisir et la souffrance. Ce système se fonde sur nos valeurs. Par exemple, une personne peut avoir appris à associer sécurité et plaisir, tandis qu'une autre y voit une source de *souffrance* parce que sa famille était tellement obsédée par la sécurité qu'elle n'a jamais connu le moindre sentiment de liberté. Certaines personnes cherchent la réussite tout en évitant le rejet à tout prix. Voyez-vous comment ce conflit de valeurs peut paralyser ou frustrer une personne?

Les valeurs que vous adoptez façonnent toutes les décisions que vous prendrez au cours de votre vie. Dans le chapitre suivant, nous aborderons deux types de valeurs: les états émotionnels liés au plaisir, ceux que nous **recherchons** — des valeurs comme l'amour, la joie, la compassion, l'enthousiasme — et les états émotionnels liés à la douleur, ceux que nous **cherchons à éviter** comme l'humiliation, la frustration, la dépression et la colère. C'est la dynamique créée entre ces deux objectifs qui détermine l'orientation de notre vie.



4) Le quatrième élément du plan directeur sont les **croyances.** Les **croyances globales** nous procurent un sens des certitudes sur nos sentiments et ce que nous pouvons attendre de nous-mêmes, de la vie et des autres; nos **règles** sont les conditions préalables essentielles pour que nous ayons le sentiment que nos valeurs soient respectées. Ainsi, certaines personnes croient que «*si* on aime, *alors* on n'élève jamais la voix». Selon cette règle, aussitôt qu'une personne élève la voix, c'est qu'elle n'aime pas. Cette affirmation peut être totalement fausse, mais c'est la règle qui dictera l'évaluation de la situation et, de ce fait, les perceptions et l'expérience de la réalité de la personne qui y souscrit. Voici d'autres exemples de règles limitatives: «*Si* vous avez du succès, *alors* vous devez gagner des millions de dollars» ou, «*Si* vous êtes un bon parent, *alors* vous n'avez jamais de conflit avec vos enfants.»

Nos croyances globales déterminent nos attentes et vont même jusqu'à contrôler la nature des évaluations que nous sommes disposés à faire. Ensemble, la puissance de ces croyances définit ce qui nous procure du plaisir ou nous fait souffrir. Elles sont un élément clé de toutes les évaluations d'une vie.



5) Le cinquième élément du plan directeur est le fouillis d'**expériences le référence** auxquelles nous avons accès par l'intermédiaire du gigantesque chier que nous appelons le cerveau. C'est là que vous avez enregistré toutes es expériences de votre vie et tout ce que vous avez imaginé. Ces références onstituent la matière première à partir de laquelle nous construisons nos royances et nous prenons nos décisions. Pour décider de la signification

d'un événement quelconque, nous devons le comparer à quelque chose. Cette situation est-elle bonne ou mauvaise? Pensez à l'exemple du tennis que j'ai utilisé au début de ce chapitre: est-il bon ou mauvais? Par rapport à quoi? Comment comparer cet exemple à ce que font vos amis? Comment se compare-t-il à la pire situation dont vous ayez jamais entendu parler? Vous disposez d'innombrables références chaque fois que vous prenez une décision. C'est le choix que vous faites parmi toutes ces références qui détermine le sens de toute expérience, ce que vous en pensez et, dans une certaine mesure, la façon dont vous y réagissez.

Incontestablement, les références façonnent nos croyances et nos valeurs. Imaginez la différence qu'il y a entre un enfant qui a grandi dans un milieu où il avait l'impression d'être constamment maltraité et un enfant entouré de l'amour inconditionnel de sa famille. De quelle manière ces perceptions peuvent-elles teinter les croyances ou les valeurs d'une personne, sa façon de considérer la vie et les gens? Si vous avez appris à faire du parachutisme en chute libre dès 16 ans, il est possible que vous ayez sur l'aventure des idées et des valeurs différentes de celles d'un garçon qui a été rabroué dès qu'il voulait apprendre quelque chose de nouveau. Souvent, les experts ne sont que des gens qui ont plus de références que vous sur la clé du succès ou de l'échec dans un domaine donné. Il est clair qu'avec 40 ans d'expérience, John Templeton dispose d'un plus grand nombre de références qui l'aideront à décider de la valeur d'un placement qu'une personne qui investit pour la première fois.

C'est en accumulant des références supplémentaires que nous pouvons maîtriser n'importe quel sujet. Pourtant, que nous ayons ou non beaucoup d'expérience, il existe un nombre illimité de façons d'agencer nos références pour en faire des croyances et des règles dynamisantes ou limitatives. Chaque jour, vous comme moi avons la chance d'apprendre de nouvelles références qui nous aident à affirmer nos croyances, à raffiner nos valeurs, à nous poser de nouvelles questions, à atteindre les états qui nous propulsent dans la direction où nous désirons aller et à façonner notre destinée.

La sagesse des hommes ne tient pas à leur expérience,
mais à leur aptitude à l'expérience.

GEORGE BERNARD SHAW

Il y a de nombreuses années, j'ai commencé à entendre parler du succès incroyable de Dwayne Chapman, un homme dont la spécialité était de retrouver et de capturer des criminels recherchés par la police

epuis de nombreuses années. Mieux connu sous le nom de «Dog», il ait considéré comme le meilleur chasseur de primes des États-Unis. on histoire m'a fasciné et j'ai tenu à le rencontrer pour découvrir le seret de son efficacité. Dog est un homme d'une grande spiritualité dont but n'est pas uniquement d'arrêter les criminels, mais aussi de les aier à changer leur vie. D'où ce désir lui est-il venu? De sa propre soufance!

Jeune homme, Dog avait fait de mauvaises appréciations dans le hoix de ses amis. Mû par le désir d'appartenir à un groupe, il s'est oint à une bande de motards, les Disciples du diable. Un jour, une pération de trafic de drogue a mal tourné et un des membres du groue a tiré sur un homme, le blessant mortellement. La panique s'est emarée des membres du groupe qui ont fui le lieu du crime. Bien que Dog ne fût pas l'auteur du meurtre, dans la situation où il était, il n'y a uère de différence entre un complice et celui qui appuie sur la gâchete. Dog a été condamné à une lourde peine et a passé de nombreuses nnées en prison, où il a travaillé sur une chaîne de forçats au sein du ystème pénal du Texas. Son séjour en prison l'a tellement fait souffrir qu'il s'est mis à réévaluer sa philosophie de la vie. Il s'est rendu compte que sa souffrance découlait de ses croyances, de ses valeurs et de ses règles les plus fondamentales. Il s'est posé de nouvelles questions et a commencé à percevoir son expérience du système pénitentiaire (ses références) comme la conséquence des choix que lui avait dictée son ancienne philosophie de la vie. C'est alors qu'il a résolu de changer sa vie une fois pour toutes.

Au cours des années qui ont suivi sa libération, Dog a fait mille métiers avant de s'établir comme détective privé. Un jour, il a été cité à comparaître pour défaut de paiement de pension alimentaire (paiements qu'il n'avait pas pu faire durant son séjour en prison et pendant la période d'instabilité qui avait suivi sa libération). Au lieu de le condamner à verser des paiements qui ne se concrétiseraient jamais, le juge lui a donné l'occasion de gagner de l'argent. Il a suggéré à Dog de traquer un violeur qui avait fait plusieurs victimes dans la région de Denver. Le juge a demandé à Dog de se servir de ce qu'il avait appris en prison pour l'aider à découvrir ce que faisait le criminel et où il pouvait se cacher. Dog réussit à le livrer à la police en trois jours, alors que les forces de l'ordre l'avaient recherché en vain depuis plus d'un an!

Inutile d'ajouter que le juge a été très impressionné. C'était le début d'une brillante carrière et, aujourd'hui, avec plus de 3000 arrestations à son actif, Dog a l'un des meilleurs dossiers au pays, sinon le meilleur. Il réalise en moyenne 360 arrestations par année, soit *à peu près une arresta-*

tion par jour. Comment expliquer un tel succès? Celui-ci tient certainement pour une grande part aux évaluations faites par Dog. Il interroge les proches des personnes qu'il recherche et recueille un peu partout les indices dont il a besoin. Il découvre ainsi quelles sont les croyances, les valeurs et les règles des hommes et des femmes qu'il pourchasse. En connaissant leurs références de vie, il arrive à penser de la *même manière* qu'eux et à *prévoir* leurs faits et gestes avec une précision troublante. Il comprend leur plan directeur et les résultats parlent d'eux-mêmes.

DEUX CATÉGORIES DE CHANGEMENT

Les changements que nous souhaitons apporter dans notre vie sont habituellement liés à l'une de deux choses suivantes: *la façon dont nous nous sentons ou notre comportement.* Nous pouvons, bien sûr, apprendre à changer nos émotions ou nos sentiments *dans un contexte donné.* Si vous craignez de ne pas avoir de succès en qualité d'acteur, je peux vous aider à vous conditionner à ne plus avoir peur, mais je peux aussi vous aider à faire un autre genre de changement: un **changement global.** La métaphore suivante vous permettra de comprendre à quoi je veux en venir. Si vous voulez modifier la façon dont votre ordinateur traite les données, je peux changer le logiciel que vous utilisez, de manière que l'information qui apparaît à l'écran lorsque vous appuyez sur les touches soit présentée sous un format différent. Ou, si je veux effectuer un changement qui modifie non seulement ce type de fichier, mais les divers environnements, je peux changer tout le système informatique. En modifiant notre plan directeur, nous pouvons changer notre façon de réagir dans diverses circonstances.

Ne vous contentez pas simplement de vous conditionner à changer vos sentiments envers le rejet et à éliminer vos craintes, adoptez une nouvelle *croyance* globale: «**Je suis la source de toutes mes émotions. Rien ni personne ne peut changer la façon dont je me sens, sinon moi-même. Lorsque je réagis contre quelque chose, je peux immédiatement changer mon état d'esprit.**» Si vous adoptez cette croyance sans réserve, non pas sur le plan intellectuel, mais avec une certitude émotionnelle absolue, comprenez-vous comment une telle affirmation peut éliminer aussi bien votre crainte du rejet que vos sentiments de colère, de frustration et de médiocrité? Vous devenez tout à coup le maître de votre destinée.

Nous pouvons aussi travailler à changer vos *valeurs:* dorénavant, votre valeur première est de faire quelque chose pour les personnes qui

vous entourent. Maintenant, si quelqu'un vous rejetait, cela n'aurait pas d'importance. Vous auriez quand même le désir de contribuer à quelque chose et, grâce à cette attitude, vous ne seriez plus rejeté par les autres. Vous seriez envahi d'un sentiment de joie et d'harmonie jusqu'alors inconnu dans votre vie. Voici un autre exemple. Nous pouvons changer votre conditionnement à l'égard du tabac en plaçant la santé et la vitalité au sommet de votre hiérarchie des valeurs. Lorsque la santé et la vitalité seront une priorité dans votre vie, l'habitude de fumer disparaîtra et sera remplacée par d'autres comportements qui appuient votre nouvelle démarche: changer votre alimentation, respirer différemment... Les deux catégories de changements sont valables.

La deuxième partie de ce livre est consacrée à la façon d'opérer ces changements globaux. Nous apprendrons qu'**un seul changement dans l'un des cinq éléments du plan directeur affectera profondément votre façon de penser, de sentir et d'agir dans plusieurs domaines de votre vie en même temps.** Modifiez un seul élément de votre plan directeur puis vous oublierez certaines de vos évaluations et cesserez de vous poser certaines questions. Votre ordinateur cérébral refusera vos anciennes croyances. Le processus qui aboutit à la création d'un changement global est un outil puissant pour façonner sa destinée.

Faites disparaître la cause et l'effet cesse.

MIGUEL DE CERVANTES

Voici une histoire que j'aime beaucoup raconter. Un homme se promène le long d'une rivière lorsqu'il voit un homme emporté par le courant qui le jette vers les rochers. Il l'entend appeler au secours. Sans hésiter, l'homme plonge dans la rivière et réussit à ramener le rescapé au bord. Il le ranime en pratiquant la respiration artificielle, soigne ses blessures et appelle un médecin. Avant d'avoir eu le temps de reprendre son souffle, il entend deux autres cris provenant de la rivière. Il plonge à nouveau et effectue un autre sauvetage risqué, celui de deux femmes cette fois. Puis, il entend quatre personnes qui crient au secours.

L'homme est bientôt épuisé, mais les appels à l'aide continuent malgré ses sauvetages répétés. Si seulement il avait remonté la rivière, il aurait découvert qui jetait toutes ces personnes à l'eau. Cela lui aurait évité bien des peines s'il s'était penché sur la cause du problème plutôt que sur ses effets. De la même manière, comprendre le plan directeur

vous permet d'éliminer la cause de vos problèmes au lieu de vous épuiser à en combattre les effets.

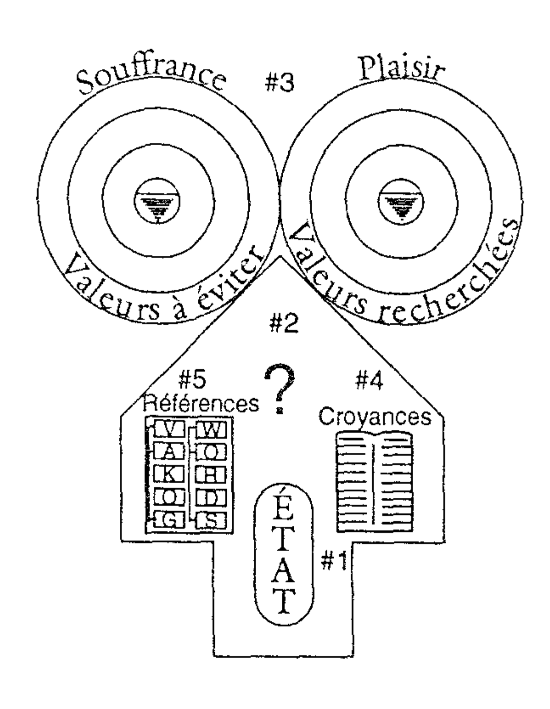
L'un des meilleurs programmes que j'aie jamais conçus est mon séminaire de trois jours, «Date With Destiny». J'ai restreint le nombre des inscriptions à ce programme à 200 participants au lieu des 2000 habituels. Pendant ce séminaire, nous travaillons ensemble à aider chaque personne à comprendre parfaitement l'organisation de son plan directeur. Ces nouvelles connaissances transforment les gens: ainsi, ils comprennent les *raisons* qui motivent leurs sentiments et leurs actes. Ils apprennent aussi à changer pratiquement tous les aspects de leur vie. Finalement, nous leur demandons de concevoir les modifications qu'ils doivent apporter à leur plan directeur pour atteindre le but qu'ils se sont fixés dans la vie. Comment peuvent-ils agir de manière à se laisser entraîner sans effort dans la direction où ils souhaitent aller, plutôt que de vivre déchirés par des valeurs, des croyances ou des règles contradictoires?

Voici quelques-unes des questions les plus importantes que nous soulevons dans le cadre de ce programme. «Quelles sont les valeurs qui me contrôlent? Comment puis-je savoir si mes valeurs sont respectées? Quelles sont mes valeurs?» Date With Destiny attire non seulement des sénateurs et des membres du Congrès américain, des p.-d.g. inscrits dans *Fortune 500* et des vedettes de cinéma, mais aussi des personnes de toutes les conditions sociales. Nous avons tous les mêmes défis à relever. Comment pouvons-nous composer avec la déception, la frustration, l'échec et d'autres événements qui nous affectent, mais sur lesquels nous n'avons aucune emprise, peu importe notre succès?

Les sentiments que nous éprouvons et les gestes que nous posons se fondent sur notre évaluation des choses. Pourtant, la plupart d'entre nous n'avons pas pris la peine d'établir notre propre système d'évaluation. Les mots me manquent pour décrire les changements profonds qui se produisent chez les personnes qui participent à ce programme de trois jours. Elles changent littéralement leur façon de penser et de percevoir la vie, en quelques minutes, car elles prennent le contrôle de la portion du cerveau qui règle leur expérience de la vie. Au fur et à mesure que le cerveau fixe de nouvelles priorités, des changements se font sentir sur le plan émotionnel et même physique. Bien que le présent ouvrage ne vise pas à remplacer le séminaire Date With Destiny, je souhaite mettre à votre disposition les outils de base que nous utilisons dans ce programme. En lisant les prochains chapitres, vous pourrez produire dans votre vie les mêmes genres de changements, *immédiatement!*

VÉRIFIEZ CE QUE VOUS AVEZ APPRIS

Afin d'éclairer votre réflexion sur le fonctionnement du plan directeur, permettez-moi de vous poser quelques questions qui feront jaillir vos idées et qui vous aideront à déterminer le rôle des diverses parties de votre plan directeur dans la prise de décisions.



Répondez aux quatre questions suivantes avant de poursuivre votre lecture

1. Quel est votre souvenir le plus cher?
2. Si vous pouviez éliminer la faim dans le monde en tuant une personne innocente, le feriez-vous?
3. Si vous égratigniez une Porsche rouge dans un stationnement désert, laisseriez-vous une note? Pourquoi?
4. Si vous pouviez gagner 10 000 dollars en mangeant un bol de cafards vivants, le feriez-vous?

Examinons maintenant vos réponses à chacune de ces questions.

En regardant le schéma de votre plan directeur, **déterminez lequel des cinq éléments d'évaluation vous avez utilisé pour répondre à la première question.** Toute évaluation commence par une question. Vous avez probablement répété la question que j'ai moi-même

posée. Cependant, votre réponse est tirée de *vos propres références*, n'est-ce pas? Vous avez récapitulé les innombrables expériences de votre vie et vous avez choisi le souvenir qui vous est le plus cher. Peut-être n'avez-vous pas voulu choisir un souvenir en particulier, parce que vous croyez que toutes les expériences de la vie sont également précieuses ou que vous estimez qu'en choisissant un souvenir en particulier vous dévalorisez d'autres expériences de votre vie. Voyez-vous, notre plan directeur d'évaluation détermine non seulement l'objet et la méthode de l'évaluation, mais aussi *quels objets nous sommes disposés à évaluer.*

Reprenons la deuxième question. Il s'agit d'une question plus sérieuse tirée du livre *The Book of Questions:* **Si vous pouviez éliminer la faim dans le monde en tuant une personne innocente, le feriez-vous?**

Lorsque je pose cette question, j'obtiens un éventail intéressant de réponses. Certaines personnes affirment qu'elles le feraient sans hésiter, car la vie de millions de personnes a plus de poids que la vie d'un individu. À leur avis, si une personne était prête à souffrir pour soulager toute la souffrance du monde, la fin justifierait les moyens. D'autres personnes sont scandalisées par ce raisonnement. Pour elles, toute vie humaine est sacrée. Cela fait aussi partie d'un ensemble de *croyances,* n'est-ce pas? D'autres encore croient que le monde est exactement tel qu'il doit être et que tous ces gens qui souffrent de la faim se préparent à leur prochaine réincarnation. Certaines personnes disent qu'elles le feraient en donnant leur propre vie. Il est intéressant de constater la diversité des réponses que j'obtiens à cette question, selon que les gens choisissent d'utiliser l'un ou l'autre des éléments d'évaluation et selon les références qui l'accompagnent. Examinons maintenant la troisième question.

Si vous égratigniez une Porsche rouge dans un stationnement désert, laisseriez-vous une note? Pourquoi? Certaines personnes répondent «oui» sans hésiter. Pourquoi? Parce que leur plus grande *valeur* est l'honnêteté. D'autres répondent par l'affirmative, mais pour une autre raison. Elles cherchent surtout à éviter les sentiments de culpabilité. Si elles ne laissaient pas de note, elles se sentiraient coupables, ce qui serait trop pénible pour elles. D'autres encore ne laisseraient pas de note parce que, ayant déjà vécu la même situation, on ne leur en a pas laissée. Elles déclarent du même coup avoir parmi leurs *références* le dicton: «Œil pour œil, dent pour dent.»

Voici la quatrième question: **si vous pouviez gagner 10 000 dollars en mangeant un bol de cafards vivants, le feriez-vous?** J'obtiens invariablement très peu de réponses positives à cette question.

Pourquoi? Parce que les *références* de la plupart des gens au sujet des cafards — les images et les sensations qu'ils ont emmagasinées — sont extrêmement négatives. C'est alors que j'élève la mise: **qui le ferait pour 100 000 dollars?** Peu à peu, des gens qui avaient d'abord répondu négativement commencent à lever la main. Pourquoi sont-ils prêts à le faire pour 100 000 dollars? En quoi leur système d'évaluation a-t-il été modifié? De deux façons: d'abord, en changeant un seul mot, j'ai posé une question différente; et deuxièmement, ils croient que 100 000 dollars pourraient éliminer beaucoup de souffrances dans leur vie, peut-être même une souffrance chronique plus difficile à soulager que la souffrance passagère d'avaler des cafards vivants.

Et pour un million de dollars? Pour dix millions de dollars? Tout à coup, la majorité des personnes dans la salle lèvent la main. Elles estiment que les plaisirs à long terme que leur procureraient 10 millions de dollars compenseraient largement cette souffrance passagère. Néanmoins, plusieurs personnes refuseraient de manger des cafards vivants pour tout l'or du monde. Lorsque je leur demande pourquoi, elles me répondent: «Je ne tuerais jamais un être vivant» ou «On récolte ce que l'on sème». D'autres disent qu'ils pourraient tuer les cafards sans hésiter. Un homme m'a même dit qu'il arriverait facilement à en manger, rien que pour s'amuser. Pourquoi? Parce qu'il a grandi dans un pays où les cafards et autres insectes étaient des plats très recherchés. Les gens ont tous des références uniques et évaluent les choses de manière différente. Intéressant, n'est-ce pas?

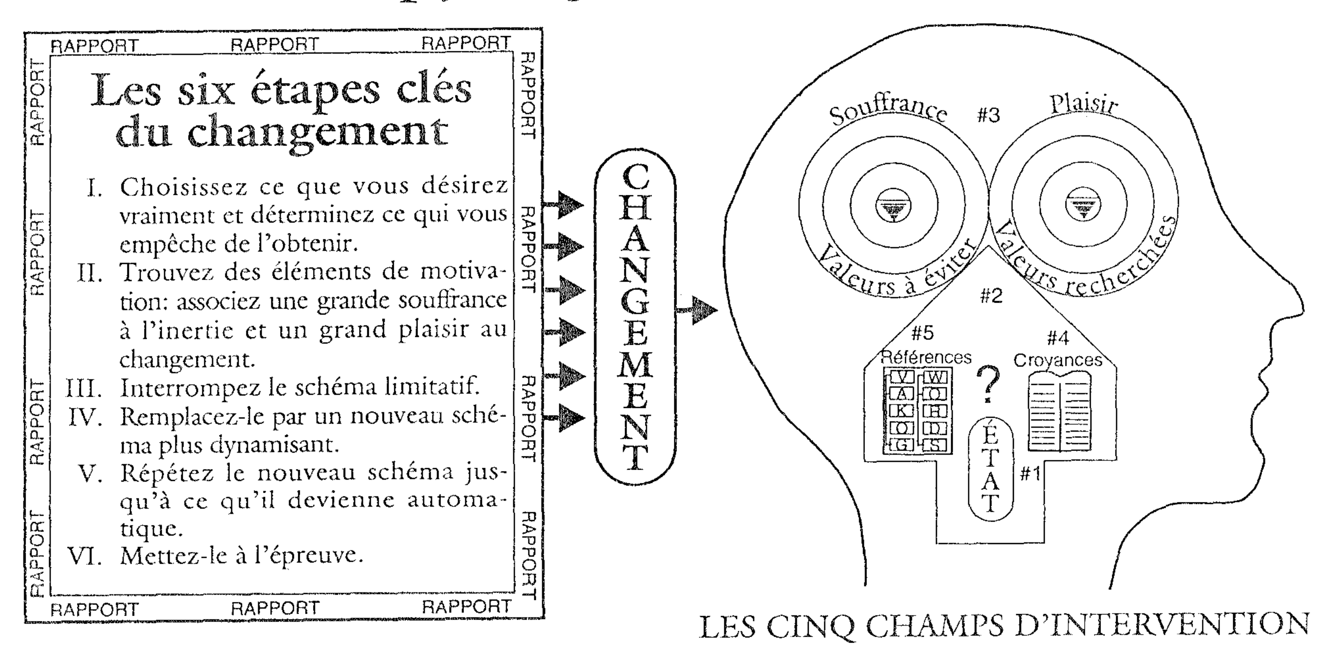
VIENT UN MOMENT...

En étudiant les cinq éléments du plan directeur, il faut nous rappeler qu'il est toujours possible de surévaluer. Les humains adorent l'analyse. Mais, à un moment ou à un autre, il faut arrêter d'évaluer et *agir*. Certaines personnes font tant d'évaluations que leur moindre décision se transforme en un événement important. Imaginons le cas d'une personne qui ne réussit pas à faire de l'exercice régulièrement. Pourquoi? À cause de sa façon d'envisager cette expérience. Elle est intimidée par toutes les étapes qu'elle doit franchir pour y arriver.

Pour faire de l'exercice, elle doit: 1) se lever; 2) trouver une tenue d'exercice qui amincit la silhouette; 3) choisir les chaussures qui conviennent; 4) mettre tout cela dans un sac; 5) se traîner au gymnase; 6) trouver une place de stationnement; 7) monter l'escalier; 8) s'inscrire; 9) aller au vestiaire; 10) enfiler sa tenue d'exercice; et finalement

NAC.m.d. — LE PLAN DIRECTEUR

La psychologie du changement



LES CINQ CHAMPS D'INTERVENTION

11) assister à la séance d'exercice, faire de la bicyclette d'exercice et transpirer à grosses gouttes. Et quand elle a fini, 12) tout recommencer à l'envers. Évidemment, la même personne vous dira qu'il n'y a rien de plus facile que d'aller à la plage. «Je saute dans ma voiture et j'y suis!» Elle ne s'arrête pas à détailler une par une toutes les étapes de la route; elle envisage cette activité dans son ensemble et décide si elle a ou non envie d'y aller. Parfois, à trop évaluer les détails, nous finissons par nous sentir débordé ou dépassé par la situation. Ainsi, nous devons apprendre à réunir plusieurs étapes mineures en un seul pas de géant qui, si nous le faisons, donne les résultats escomptés.

Dans la section qui suit, nous analyserons notre système d'évaluation, nous le remanierons de manière qu'il soit plus efficace et nous passerons enfin de la parole aux actes en le mettant en pratique. En lisant les chapitres suivants, vous vous rendrez compte que je vous donne la chance de vous doter de pouvoirs qui produiront des changements que vous n'avez jamais crus possibles auparavant.

Procédons sans plus attendre. Je vous aiderai à prendre conscience de votre système d'évaluation actuel et à mettre sur pied un nouveau plan directeur plus dynamisant. Vous connaissez déjà le pouvoir des états d'esprit et des questions. Passons maintenant à la troisième facette des évaluations. Examinons ensemble...

CHAPITRE 15

Les valeurs: votre boussole personnelle

Rien d'exceptionnel n'a jamais été réalisé sinon par ceux qui ont osé croire qu'il y avait en eux quelque chose de supérieur à la circonstance.

BRUCE BARTON

COURAGE, DÉTERMINATION, PERSÉVÉRANCE, DÉVOUEMENT... Lorsque Ross Perot a présidé le briefing de Dallas, il a vu ces qualités se refléter dans le visage de tous les hommes qu'il avait choisis pour une extraordinaire mission de sauvetage. Au début de l'année 1979, alors que l'agitation civile et le sentiment anti-américain prenaient des proportions alarmantes en Iran, deux des directeurs de Perot à Téhéran avaient été emprisonnés sans explication. On avait fixé leur cautionnement à *13 millions de dollars.*

Lorsqu'il s'est aperçu que les négociations diplomatiques ne donneraient pas de résultats, Perot a décidé qu'il n'y avait qu'une solution pour sortir ses hommes de ce pétrin: il devait le faire lui-même. Faisant appel à l'expérience du légendaire colonel Arthur «Bull» Simons pour diriger cette attaque audacieuse, Perot a réuni sans tarder une équipe choc composée de cadres supérieurs de ses entreprises pour s'occuper de l'évasion. Ceux-ci avaient été choisis parce qu'ils connaissaient Téhéran et avaient un passé dans l'armée. Il a baptisé son groupe les «Aigles», «des oiseaux de haut vol qui

font preuve d'initiative, exécutent leur travail et donnent des résultats et non des excuses[23]».

S'ils réussissaient, la récompense serait forte, mais les risques étaient grands, car la mission n'était pas autorisée. Non seulement était-il possible qu'elle échoue, mais les participants risquaient la mort. Qu'est-ce qui motivait Ross Perot à réunir toutes ses ressources et à tenter le tout pour le tout malgré les risques? En fait, Ross Perot est un homme qui vit selon ses principes. Le courage, la loyauté, l'amour, l'engagement et la détermination sont les valeurs qui se reflètent dans le souci du sort des autres, en plus d'avoir une volonté hors du commun. Ces mêmes valeurs lui ont permis de bâtir la société EDS (Electronics Data Systems Corporation), une entreprise qui, à partir d'un investissement initial de 1000 dollars, vaut aujourd'hui des milliards de dollars. Il s'est hissé au sommet grâce à son aptitude à évaluer et à choisir ses collaborateurs. Il a fondé son choix sur un code d'éthique très strict. Il savait que s'il embauchait de bons collaborateurs, ceux dont les valeurs étaient suffisamment élevées, il n'aurait qu'à leur confier un travail et à les laisser agir.

Ce sauvetage était pour lui l'occasion de mettre au défi les personnes qu'il avait choisies en leur demandant de réunir tous leurs moyens pour le sauvetage de quelques membres de la «famille». L'histoire de leur mission et des défis qu'ils ont eu à relever est racontée dans *On Wings of Eagles.* Malgré tous les obstacles, la mission de sauvetage de Perot a réussi à ramener au bercail ses meilleurs atouts: ses hommes.

Le caractère d'un homme est son ange gardien.

HÉRACLITE

Nos principes guident toutes nos décisions et, par conséquent, notre destinée. Ceux qui sont sûrs de leurs valeurs et qui vivent selon leurs principes deviennent les leaders de notre société. On trouve des exemples de ces individus exceptionnels partout, dans les conseils d'administration comme dans les salles de classe. Avez-vous vu, par exemple, le film *Stand and Deliver*? C'est l'histoire d'un professeur de mathématiques non conformiste du nom de Jaime Escalante.

Avez-vous été aussi impressionnés que moi par la façon dont il a transmis à ses étudiants sa passion pour la connaissance? Il a réussi à les animer au plus profond d'eux-mêmes d'un sentiment de fierté face à leur aptitude à

23. Ken Follet, *On Wings of Eagles,* New York, Penguin Books, 1989.

maîtriser des choses que d'autres les croyaient incapables d'apprendre. L'exemple de son engagement a fait comprendre à ces jeunes le pouvoir des valeurs. Ils ont appris de lui la discipline, la confiance, l'importance du travail d'équipe, la souplesse et le pouvoir de la détermination absolue.

Il ne s'est pas rendu dans les *barrios* pour dire à ces jeunes gens ce qu'ils devaient faire de leur vie; il a été un exemple vivant, une nouvelle définition de ce qui était possible. Non seulement a-t-il pu faire réussir un examen de calcul intégral à un très grand nombre d'entre eux, mais il les a convaincus qu'ils pourraient changer leur perception d'eux-mêmes et de ce dont ils étaient capables s'ils s'appliquaient sans relâche à rechercher l'excellence.

Il n'existe qu'une seule façon de vivre une vie pleinement satisfaisante: nous devons décider quelles sont les valeurs auxquelles nous tenons le plus dans la vie et nous engager à vivre chaque jour selon les principes que nous nous sommes fixés. Malheureusement, cela est trop rare dans la société moderne. Souvent, les gens ne sont pas conscients de ce qui est important pour eux. Ils tergiversent sur tout; le monde est une grande masse grisâtre; ils ne prennent position pour rien ni pour personne.

Si nous ne sommes pas conscients de ce qui importe le plus dans notre vie — ce que nous croyons vraiment — comment pouvons-nous espérer ressentir de l'estime de soi et avoir la capacité de prendre des décisions efficaces? S'il vous est déjà arrivé d'avoir de la difficulté à prendre quelque décision que ce soit, c'est que vous n'aviez pas clairement établi quelles étaient vos valeurs à ce sujet. **Nous devons nous rappeler que toute prise de décision se réduit à une clarification de nos valeurs.**

Lorsque vous avez déterminé ce qui vous importait le plus, il est facile de prendre une décision. Cependant, la plupart des gens ne savent pas ce qui est le plus important dans leur vie. C'est pourquoi la prise de décisions devient pour eux une forme de torture. Ross Perot savait sans équivoque ce qu'il devait faire. Sa conduite lui était *dictée* par ses principes, lesquels agissaient comme une boussole pour le guider dans une situation extrêmement périlleuse. Récemment, Escalante a quitté le système scolaire de San Francisco où il travaillait depuis longtemps et a déménagé dans le nord de la Californie. Pourquoi? Parce qu'il refusait de continuer à faire partie d'une organisation qui, à son avis, n'accordait aucune valeur au travail de l'enseignant.

Quelles sont les personnes les plus admirées et les plus respectées dans notre culture? Ce sont les personnes qui sont sûres de leurs valeurs et qui vivent selon leurs principes. Nous respectons tous les gens qui ont le courage de leurs convictions, même si nous ne sommes pas d'accord avec leurs idées. Les individus qui agissent selon leurs principes imposent le respect.

Généralement, nous voyons en eux des individus intègres. Du point de vue culturel, ce sont des personnes très différentes comme John Wayne, Ross Perot, Bob Hope, Jerry Lewis, Martin Sheen, Norman Cousin et Walter Cronkite. En fait, les personnes qui sont conséquentes avec elles-mêmes et qui vivent selon leurs valeurs ont une grande influence dans notre culture.

Vous rappelez-vous des actualités télévisées avec Walter Cronkite? Celui-ci a accompagné les Américains chaque jour de leur vie, dans le malheur comme dans la gloire, quand John F. Kennedy a été assassiné et quand Neil Armstrong a posé le pied sur la Lune. Walter Cronkite faisait partie de la famille. Nous avions aveuglément confiance en lui.

Au début de la guerre du Viêt-nam, comme à son habitude, il faisait des reportages objectifs sur l'engagement des États-Unis dans ce pays. Mais, après un séjour au Viêt-nam, son opinion sur la guerre a évolué et, à tort ou à raison, son honnêteté et son intégrité l'ont poussé à transmettre sa désillusion. Que nous ayons ou non été d'accord avec lui, il n'en demeure pas moins que l'impact qu'il a eu sur l'opinion a été l'un des facteurs qui a influencé l'Américain moyen et qui l'a poussé à s'interroger pour la première fois au sujet de la guerre du Viêt-nam. Ce n'était plus quelques étudiants radicaux qui protestaient contre cette guerre, mais «oncle Walt» lui-même.

Dans la culture américaine, la guerre du Viêt-nam a provoqué un profond conflit de valeurs. Pendant que les soldats risquaient leur vie à l'étranger sans trop savoir pourquoi, les Américains se livraient dans leur pays à une bataille d'opinion sur ce qui était bien ou mal et sur ce qui pouvait faire une différence. L'inconséquence des leaders américains a été une grande source de souffrance pour la population. Le Watergate a blessé un grand nombre d'Américains; pourtant, malgré ce scandale, les États-Unis ont continué à croître et à prendre de l'expansion parce qu'il y a toujours des individus pour nous montrer ce qu'il est possible de réaliser et pour nous fixer des normes plus élevées, que ce soit Bob Geldof qui nous a fait prendre conscience de la famine en Afrique ou Ed Roberts qui a mobilisé les forces politiques pouvant changer la qualité de vie des personnes handicapées.

Chaque fois que naît une valeur, l'existence prend un nouveau sens; chaque fois que meurt une valeur, une partie de ce sens disparaît à jamais.

JOSEPH WOOD KRUTCH

Nous devons être conscients que la direction de notre vie dépend de l'attraction magnétique de nos valeurs. C'est la force qui nous pousse à

prendre des décisions qui façonnent l'orientation et la destination ultime de notre vie. Cela est vrai non seulement pour les individus, mais aussi pour les entreprises, les organisations et même pour la nation dont nous faisons partie. En effet, les valeurs les plus chères aux Pères fondateurs ont modelé la destinée de la nation américaine. La liberté, le choix et l'égalité, le sens de la collectivité, du travail, de l'individualité, du défi, de la compétition, de la prospérité et du respect de ceux qui ont la force de vaincre l'adversité sont les valeurs qui ont formé l'expérience américaine et, de ce fait, la destinée commune du peuple américain. Ce sont les valeurs qui ont permis aux États-Unis d'être un pays en essor constant, un pays qui innove et qui représente pour le monde entier ce qu'il est possible de faire.

D'autres valeurs nationales et culturelles auraient-elles façonné différemment ce pays? Sans aucun doute. Si les ancêtres des Américains avaient privilégié la stabilité ou le conformisme, comment le visage des États-Unis en aurait-il été changé? En Chine, par exemple, on croit que la collectivité est plus importante que l'individu et que les droits individuels doivent céder le pas aux droits collectifs. En quoi cette attitude a-t-elle façonné pour les Chinois une vie différente de celle des Américains? En fait, il se produit au sein de la nation américaine de constants changements dans les valeurs culturelles globales. Bien qu'il y ait certaines valeurs fondamentales immuables, **il peut arriver que des événements émotionnels marquants produisent des changements chez les individus et, par conséquent, dans les entreprises, dans les organisations et dans les pays où ils interviennent. De notre vivant, les événements en Europe de l'Est sont sans aucun doute la plus profonde remise en question qui se soit produite dans le monde.**

Les entreprises sont sujettes aux mêmes influences que les pays ou les individus. La société IBM est l'exemple même d'une société dont l'orientation et la destinée ont été façonnées par son fondateur, Tom Watson. Comment? Il avait clairement défini les valeurs que défendait sa société ainsi que l'expérience qu'il voulait faire vivre aux gens, et ce, peu importe les produits, les services ou les conjonctures financières qui apparaîtraient dans l'avenir. C'est ainsi qu'il a réussi à faire de IBM l'une des sociétés les plus importantes et les plus prospères au monde.

Quelle leçon pouvons-nous tirer de tout cela? Dans notre vie personnelle et professionnelle, ainsi que de manière générale, nous devons **définir clairement ce qui est le plus important pour nous et décider de vivre conformément à nos valeurs, quoi qu'il arrive.** Nous devons être fidèles à nos valeurs, même si la vie ne récompense pas notre constance. Nous devons vivre selon nos principes, même si personne ne nous donne l'appui dont nous avons besoin. **La seule façon de trouver**

un bonheur durable est de vivre selon nos idéaux, d'agir de manière cohérente et conforme à ce que nous croyons être le sens de la vie.

Mais nous ne pourrons pas y arriver sans définir clairement nos valeurs. Malheureusement, les gens sont désespérément confus à ce sujet: *beaucoup savent ce qu'ils veulent posséder, mais ne savent pas qui ils veulent être.* Sachez qu'accumuler des richesses ne vous satisfera tout simplement pas. C'est en vivant et en agissant selon ce que vous croyez être «bien» que vous trouverez la force intérieure que nous méritons tous.

N'oubliez pas que vos valeurs — quelles qu'elles soient — sont la boussole qui vous guide vers votre destinée finale. Ce sont elles qui tracent le chemin de votre vie en vous aidant à prendre certaines décisions et à agir *avec cohérence.* Si vous n'utilisez pas cette boussole interne intelligemment, vous serez frustré, déçu et insatisfait. Vous aurez toujours l'impression que votre vie pourrait être meilleure, si seulement une chose pouvait être différente. Au contraire, si vous vivez selon vos principes, vous en tirerez une force incroyable: la certitude, la paix intérieure et la parfaite harmonie dont bien peu de gens font l'expérience.

SI VOUS NE CONNAISSEZ PAS VOS VÉRITABLES VALEURS, VOUS EN SOUFFRIREZ TOUTE VOTRE VIE

La seule façon de connaître un bonheur durable est de vivre selon nos vraies valeurs. Dans le cas contraire, nous ressentirons beaucoup de souffrances. Trop souvent, les gens adoptent des comportements qui les frustrent et qui pourraient même les détruire: fumer, boire, manger excessivement, consommer de la drogue, tenter de contrôler ou de dominer les autres, passer la journée devant le téléviseur...

Où est le véritable problème? En fait, ces comportements sont la conséquence de la frustration, de la colère et du vide que ces personnes ressentent devant le peu de satisfaction que leur procure leur existence. Elles tentent de se distraire et de combler ce vide par un comportement qui leur donne l'illusion d'un changement instantané. Puis, ce comportement devient habituel et elles tentent de le changer plutôt que de s'attaquer aux causes. Ces gens n'ont pas seulement un problème d'alcool; ils ont un problème de *valeurs.* Ils consomment beaucoup d'alcool pour essayer de changer leur état émotionnel, car ils sont insatisfaits de la façon dont ils se sentent. Ils ne savent pas ce qui est le plus important dans leur vie.

Heureusement, lorsque nous vivons selon nos principes, lorsque nous sommes fidèles à nos valeurs, nous ressentons une immense joie. Nous ne sentons pas le besoin de manger ou de boire excessivement. Nous ne recherchons pas l'hébétude de l'ivresse, car notre vie est incroyablement riche sans ces excès. Nous distraire de ce bonheur serait comme prendre un somnifère le matin de Noël.

Où en sommes-nous? Comme toujours, nous dormions déjà lorsque l'essentiel de ce qui devait façonner notre vie a été formé. Nous étions des enfants inconscients de l'importance qu'il y a à établir clairement nos valeurs ou encore, adultes, nous étions emportés dans le tourbillon de la vie et débordés au point d'être incapables de diriger le développement de nos valeurs. Permettez-moi de répéter que chacune de nos décisions est guidée par ces valeurs et que, *dans la plupart des cas, nous n'avons pas choisi ces valeurs nous-mêmes.*

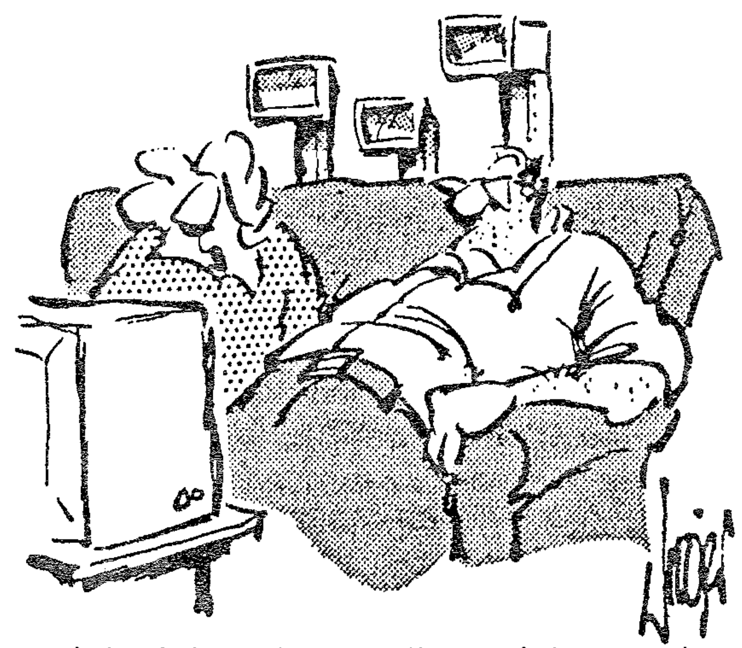
Si je vous demandais de dresser la liste des dix valeurs les plus importantes qu'il y a dans votre vie et de les écrire par ordre d'importance, je serais prêt à parier que seulement une personne sur 10 000 y arriverait (et que cette personne aurait assisté à mon séminaire Date With Destiny). Mais, si vous ne connaissez pas la réponse à cette question, comment pouvez-vous prendre des décisions éclairées? Comment pouvez-vous savoir si vos choix satisfont vos aspirations les plus profondes? Il est difficile d'atteindre une cible qu'on ne voit pas. Pour vivre conformément à ses valeurs, il faut d'abord les connaître!

Chaque fois que vous avez de la difficulté à prendre une décision importante, soyez certain que cette indécision est le résultat d'une confusion au sujet de vos valeurs. Si, par exemple, on vous demandait de déménager avec votre famille à l'autre bout du pays pour occuper un nouvel emploi. Que ferez-vous en sachant que ce déménagement comporte certains risques, mais que votre salaire serait meilleur et que l'emploi serait plus intéressant? Votre réponse à cette question dépend entièrement de la valeur qui est la plus importante pour vous, la croissance personnelle ou la sécurité, l'aventure ou le confort?

De plus, quelles sont les raisons qui vous font privilégier l'aventure plutôt que le confort? Vos valeurs sont le fruit de toutes vos expériences et de votre conditionnement par le biais d'un système de punitions et de récompenses. Vos parents vous ont félicité et vous ont appuyé lorsque vous faisiez des choses qui concordaient avec leurs valeurs. Dans le cas contraire, ils vous ont infligé des châtiments corporels ou verbaux, ou vous ont fait souffrir par leur indifférence. Vos professeurs aussi vous ont encouragé et applaudi lorsque vous faisiez des choses avec lesquelles ils étaient d'accord, et ils vous ont infligé le même genre

de punitions lorsque vous avez violé les principes auxquels ils tenaient le plus. Ce cycle a continué avec vos amis et vos employeurs. Vous avez pris pour modèle les valeurs de vos héros et peut-être aussi de certains de vos anti-héros.

Aujourd'hui, il faut tenir compte de nouveaux facteurs économiques. Dans la plupart des familles, les deux conjoints travaillent et il n'y a plus de modèle des valeurs familiales. Les écoles, les églises et malheureusement la télévision ont pris leur place. De fait, la télévision est devenue la gardienne d'enfants la plus commode qui soit et l'Américain moyen passe *sept heures* par jour devant le petit écran. Vous vous demandez sans doute si je veux insinuer que la structure familiale «traditionnelle» est la seule façon d'inculquer des valeurs à ses enfants. Bien sûr que non! Je suggère plutôt qu'il faut enseigner à nos enfants notre philosophie de vie en étant des modèles pour eux, en étant sûrs de nos valeurs et en vivant conformément à nos principes.



J'ai mis les enfants au lit. Je n'ai pas envie qu'ils regardent des choses pareilles.

QU'EST-CE QU'UNE VALEUR?

Accorder de la valeur à une chose signifie que celle-ci a de l'importance pour nous; tout ce qui vous est cher peut être appelé «valeur». Dans ce chapitre, je traiterai plus particulièrement des valeurs de vie, c'est-à-dire ce qui vous importe le plus dans la vie. Il y a deux types de valeurs de vie: les fins et les moyens. Si je vous demandais: «Quelles

sont les valeurs les plus importantes pour vous?» Vous me répondriez peut-être: «L'amour, la famille, l'argent...» Parmi celles-ci, l'amour est la fin que vous recherchez ou encore l'état émotionnel que vous désirez. Inversement, la famille et l'argent ne sont que des moyens, c'est-à-dire une façon de déclencher l'état émotionnel que vous recherchez.

Si je vous demandais ce que vous procure la famille, vous répondriez sans doute: «L'amour, la sécurité, le bonheur.» Donc, les valeurs qui vous sont les plus chères — **les fins que vous recherchez** — sont: l'amour, la sécurité et le bonheur. Je pourrais aussi vous demander ce que l'argent représente pour vous, ce qu'il vous procure. Vous répondriez: «La liberté, la puissance, la possibilité de faire quelque chose pour le monde, la sécurité...» L'argent n'est donc qu'un moyen de réaliser un ensemble de valeurs beaucoup plus profondes, une série d'émotions que vous souhaitez éprouver pendant toute votre vie.

Dans la vie, la plupart des gens ne savent pas faire la différence entre les fins et les moyens, et cela leur cause beaucoup d'ennuis. **Souvent, les gens sont trop occupés à poursuivre des valeurs qui ne sont que des moyens, sans jamais atteindre leurs vrais objectifs, c'est-à-dire les fins auxquelles ils aspirent.** Ces fins sont les valeurs qui vous satisferont pleinement, celles qui enrichiront votre vie et vous donneront le sentiment de vous être réalisés. Malheureusement, les gens se fixent des objectifs sans savoir quelles sont leurs véritables valeurs. Lorsqu'ils atteignent leurs buts, ils sont déçus et se demandent: «Est-ce vraiment tout ce que la vie a à m'offrir?»

Prenons le cas d'une femme dont la valeur la plus chère est l'attention pour les autres. Elle décide de devenir avocate, car elle avait été très impressionnée par un juriste qui réussissait à faire une différence et à aider les gens grâce à son travail. Avec le temps, elle se laissa prendre au jeu de la pratique du droit et visait à devenir membre associée dans le cabinet où elle travaillait. Cette nouvelle ambition a changé complètement l'orientation de sa pratique. Elle est devenue une figure dominante dans l'administration du cabinet. Elle est l'une des femmes les plus respectées de sa profession, mais elle n'est pas heureuse, car elle a perdu tout contact avec ses clients. Son poste a créé des rapports différents entre elle et ses collègues, et elle consacre tout son temps en réunions où elle s'occupe de protocole et de procédure. **Elle a atteint son but, mais elle a laissé tomber ce à quoi elle tenait vraiment dans la vie.** Êtes-vous déjà tombé dans le piège de poursuivre des moyens *comme s'il s'agissait de la fin à laquelle vous aspiriez*? Pour être vraiment heureux, nous devons savoir distinguer les moyens de la fin et nous attacher à poursuivre seulement la fin.

LES VALEURS À RECHERCHER

S'il est incontestable que nous sommes constamment motivés à rechercher les états émotionnels qui nous procurent du plaisir, il est également vrai que nous attachons plus de valeur à certaines émotions qu'à d'autres. Quels sont, par exemple, les états émotionnels auxquels vous attachez le plus d'importance? Quelles sont, pour vous, les émotions qui vous procurent le plus de plaisir? L'amour ou le succès? La liberté ou l'intimité? L'aventure ou la sécurité?

Les états agréables auxquels nous tenons le plus sont ce que j'appelle «les **valeurs à rechercher**», car ce sont les états émotionnels que nous cherchons à atteindre à tout prix. Quels sont les sentiments que vous souhaitez éprouver régulièrement dans votre vie? Lorsque je pose cette question dans le cadre de mes séminaires, mon auditoire répond invariablement:

L'amour	1.	____________________
Le succès	2.	____________________
La liberté	3.	____________________
L'intimité	4.	____________________
La sécurité	5.	____________________
L'aventure	6.	____________________
Le pouvoir	7.	____________________
La passion	8.	____________________
Le confort	9.	____________________
La santé	10.	____________________

Vous accordez certainement aussi une valeur à ces émotions et celles-ci ont toutes de l'importance pour vous. Mais, n'est-il pas vrai que vous ne leur accordez pas une valeur *égale* à toutes? **Ainsi, vous consacrerez certainement plus d'efforts à atteindre certains états émotionnels que d'autres.** Dans les faits, nous avons tous une **hiérarchie de valeurs.** Chaque personne qui examine cette liste y verra des états émotionnels qui lui paraissent plus importants que d'autres. Votre hiérarchie de valeurs détermine toujours votre façon de prendre des décisions. Certaines personnes recherchent le confort avant la passion, la liberté avant la sécurité ou l'intimité avant le succès.

Prenez quelques instants et trouvez dans la liste qui précède les émotions auxquelles vous accordez le plus d'importance. Il s'agit sim-

plement pour vous de récrire la liste dans un autre ordre. Accordez aux émotions une valeur de 1 à 10 en commençant par celle qui a le plus d'importance pour vous. Inscrivez votre propre ordre d'importance dans les espaces prévus à cette fin.

Préoccupez-vous davantage de votre caractère
que de votre réputation, car votre caractère représente
ce que vous êtes vraiment, tandis que votre réputation
n'est que ce que les autres pensent de vous.

JOHN WOODEN

Qu'avez-vous appris en dressant cette liste? Si j'étais à vos côtés, je vous ferais part de ce que je vois. Ainsi, j'apprendrais beaucoup de choses sur vous si vous inscriviez dans l'ordre la liberté, la passion, l'aventure et le pouvoir. Je saurais que vous prenez des décisions différentes de celles d'une personne dont les valeurs les plus importantes sont: la sécurité, le confort, l'intimité et la santé. Pensez-vous que quelqu'un dont la valeur la plus importante est l'aventure prendrait des décisions de la même façon qu'une personne dont la valeur suprême est la sécurité? Ces gens conduisent-ils le même genre de voiture? Prennent-ils le même genre de vacances? Choisissent-ils la même profession? Non, bien sûr!

N'oubliez pas que vos valeurs, quelles qu'elles soient, influent sur l'orientation que vous donnez à votre vie. L'expérience nous a tous appris que certaines émotions nous procurent plus de plaisir que d'autres. Ainsi, par exemple, pour certaines personnes l'émotion la plus agréable est celle qu'elles éprouvent lorsqu'elles ont la situation bien en main. Elles cherchent donc sans relâche à prendre le contrôle. Cette obsession finit par déterminer tout ce qu'elles font, le genre de personnes avec qui elles entretiennent des relations, le type de relations qu'elles privilégient et leur façon de vivre ces relations. De plus, comme vous pouvez l'imaginer, elles sont mal à l'aise dans toutes les circonstances où elles sentent que le contrôle leur échappe.

Inversement, certaines personnes associent le contrôle à la souffrance. Elles recherchent avant tout la liberté et l'aventure. En conséquence, elles prennent des décisions complètement différentes. D'autres encore éprouvent le même plaisir lorsqu'elles ont le sentiment de faire quelque chose pour quelqu'un. Cette valeur les pousse à se demander ce qu'elles peuvent donner pour faire une différence. Elles

orientent donc leur vie d'une manière totalement différente de celle de quelqu'un dont la valeur la plus importante est le contrôle.

Une fois que vous connaissez vos valeurs, il est facile de comprendre pourquoi vous vous retrouvez toujours dans la même situation. De plus, lorsque votre échelle de valeurs sera bien définie, vous connaîtrez les raisons pour lesquelles vous avez de la difficulté à prendre certaines décisions et pourquoi vous vivez certains conflits dans la vie. Imaginons une personne dont les valeurs les plus importantes sont la liberté puis l'intimité. Lorsque deux valeurs aussi incompatibles ont une importance presque égale, il est inévitable que surgissent des conflits.

Je me souviens d'un homme qui m'avait consulté à propos de ce genre de déchirement. Il se voulait autonome, mais lorsqu'il le devenait, il se sentait seul et désirait de l'intimité. Puis, dès qu'il arrivait à établir une relation intime avec une autre personne, il avait peur de perdre sa liberté et mettait fin à la relation. Une de ses relations, en particulier, subissait constamment les hauts et les bas de son indécision. J'ai aidé cet homme à apporter un changement dans sa hiérarchie de valeurs. Depuis, sa relation et sa vie ont pris un nouvel essor. Modifier ses priorités donne du pouvoir.

En devenant conscient de vos propres valeurs, vous comprendrez plus clairement pourquoi vous agissez comme vous le faites et vous saurez comment vivre en accord avec vous-même. Mais il est tout aussi important de connaître les valeurs des autres. Qu'en pensez-vous? Est-il utile de connaître les valeurs d'une personne avec laquelle vous entretenez une relation amoureuse ou de quelqu'un avec qui vous vous associez en affaires? Lorsque vous connaissez les valeurs des gens, vous avez une idée des principes qui les guident et vous pouvez comprendre leur façon de prendre des décisions.

Il est extrêmement important de connaître votre propre hiérarchie de valeurs, car ce sont les valeurs auxquelles vous tenez le plus qui vous rendent le plus heureux. Évidemment, votre désir le plus cher est de **satisfaire toutes vos valeurs en tout temps.** Dans le cas contraire, vous éprouvez un sentiment inexplicable de vide et d'insatisfaction.

Ma fille, Jolie, a une vie exceptionnellement riche qui satisfait presque toujours les valeurs auxquelles elle tient le plus. Elle est en outre comédienne, danseuse et chanteuse de grand talent. À 16 ans, elle a auditionné à Disneyland (elle savait qu'elle en tirerait une grande satisfaction si elle réussissait). Elle eut la chance d'être choisie parmi 700 concurrentes pour jouer un rôle dans la célèbre *Electric Light Parade.*

Au début, Jolie était ravie. Ses amis et sa famille étaient très heureux et fiers d'elle, et nous nous rendions souvent à Disneyland pour la voir jouer durant les week-ends. Cependant, son horaire était extrêmement chargé.

Jolie jouait tous les soirs de la semaine et tous les week-ends tout en poursuivant ses études. Tous les soirs, elle devait se déplacer en voiture de San Diego à Orange County dans la circulation de l'heure de pointe, répéter et jouer pendant plusieurs heures avant de rentrer à la maison en pleine nuit pour pouvoir se rendre à l'école le lendemain matin. Comme vous pouvez l'imaginer, ses déplacements et ses longues heures de travail ont transformé cette merveilleuse expérience en une rude épreuve. De plus, elle devait porter un costume très lourd qui lui donnait des maux de dos.

Cependant, Jolie souffrait surtout de ne plus avoir de vie à elle. Son horaire ne lui laissait plus le temps de voir ses amis et sa famille. J'ai commencé à remarquer qu'elle oscillait constamment entre des états émotionnels aussi négatifs l'un que l'autre. Elle pleurait pour un rien et se plaignait sans cesse. Je ne la reconnaissais plus. Le comble, c'est que toute la famille se préparait à partir pour faire un séjour de trois semaines à Hawaï, tandis que Jolie devait rester à cause de son travail à Disneyland.

Un matin, elle s'est effondrée et est venue me trouver en larmes. Elle était indécise, confuse. Elle se sentait frustrée, insatisfaite et malheureuse. Pourtant, six mois plus tôt, elle semblait avoir atteint son but le plus cher. Disneyland était devenu une source de malheur pour elle. Pourquoi? D'une part, parce que son travail l'empêchait de consacrer du temps aux personnes qu'elle aimait le plus. D'autre part, Jolie avait toujours considéré que ce séjour à Hawaï contribuait plus que tout autre chose à sa croissance personnelle. Plusieurs de ses amis de toutes les régions du pays faisaient ce séjour chaque année. Disneyland était une source de frustration pour elle, car elle avait l'impression qu'elle n'y apprenait plus rien. Elle était malheureuse à l'idée de nous accompagner à Hawaï et malheureuse à l'idée de continuer à travailler à Disneyland, car elle avait l'impression qu'elle se privait des choses qui comptaient le plus pour elle.

Nous nous sommes assis ensemble pour tenter d'examiner les quatre valeurs les plus importantes dans sa vie, c'est-à-dire l'amour, la santé et la forme physique, la croissance personnelle et la réalisation de soi. En me concentrant sur ses valeurs, je savais que je pouvais l'aider à clarifier ses idées et à prendre la décision qui lui convenait. Je lui ai demandé: «Que t'apporte ton travail à Disneyland? Qu'y a-t-il d'important dans ce travail?» Elle m'a répondu qu'elle y était très heureuse au début, car elle y voyait une occasion de se faire de nouveaux amis, de montrer ce dont elle était capable au travail, de s'amuser et de sentir qu'elle avait accompli quelque chose.

C'est alors qu'elle m'a avoué qu'elle n'avait plus l'impression d'avoir accompli quoi que ce soit. Elle n'avait pas le sentiment d'apprendre quelque chose et savait qu'elle pourrait faire autre chose pour faire progresser sa carrière plus rapidement. Elle termina ainsi: «Je brûle

la chandelle par les deux bouts, je ne fais pas attention à ma santé et ma famille me manque énormément.»

Puis, je lui ai demandé: «Qu'est-ce qu'un changement dans ce domaine signifierait dans ta vie? Si tu quittais Disneyland, si tu passais plus de temps à la maison et que tu venais à Hawaï, qu'en retirerais-tu?» Son visage s'est immédiatement épanoui. Elle m'a dit en souriant: «Eh bien! je pourrais passer plus de temps avec vous et je verrais mon petit ami plus souvent. Je serais libre à nouveau. Je pourrais me reposer et faire de l'exercice pour me remettre en forme. J'aurais de meilleurs résultats à l'école et je trouverais d'autres moyens de m'épanouir et de me réaliser. Je serais heureuse!»

La réponse à son dilemme était claire, la source de son malheur aussi. Avant de commencer à travailler à Disneyland, elle vivait selon ses trois valeurs les plus importantes: elle se sentait *aimée*, elle était en *santé* et en *forme* et elle avait l'impression d'*apprendre* des choses. C'est alors qu'elle a commencé à poursuivre la valeur suivante: la réalisation de soi. Ce faisant, elle s'est mise dans une situation où elle avait l'impression de se réaliser, sans se rendre compte qu'elle mettait de côté les trois valeurs auxquelles elle tenait le plus.

Malheureusement, il s'agit d'une expérience très courante. Nous devons tous être conscients de l'importance qu'il y a de réaliser les valeurs auxquelles nous tenons le plus, car ce sont nos plus grandes priorités. Rappelez-vous qu'il est toujours possible de satisfaire toutes nos valeurs à la fois et qu'il ne faut pas se contenter de moins que cela.

Il restait un dernier obstacle à la décision de Jolie: elle était malheureuse à l'idée de quitter Disneyland. Elle n'est pas une personne à se dégonfler. J'y suis sûrement pour quelque chose, car j'ai toujours considéré qu'on n'arrive à rien en abandonnant dès la première difficulté. Elle avait l'impression qu'en quittant son travail à Disneyland elle se dégonflait. Je l'ai rassurée que si elle prenait la décision de vivre conformément à ses valeurs, elle ne se dégonflait pas; je lui ai également rappelé que l'entêtement n'est pas une vertu. J'aurais été le premier à l'encourager à continuer si j'avais senti qu'elle quittait son travail uniquement parce qu'il lui paraissait trop dur. Mais, ce n'était pas le cas. Et je lui ai donné l'occasion de transformer cette transition en un don.

Je lui ai dit: «Jolie, imagine la situation suivante. Tu arrives la deuxième à un concours quelconque et, tout à coup, la gagnante abandonne la course et te laisse la chance d'arriver la première? Pourquoi ne donnes-tu pas cette chance à quelqu'un?» Comme Jolie considère que la générosité fait partie de l'amour, cette question l'a touchée dans la valeur qu'elle tient pour la plus importante. Elle a cessé d'associer la douleur et le fait de partir pour trouver du plaisir dans la décision qu'elle a prise.

Elle n'a jamais oublié cette leçon sur les valeurs. De plus, elle a trouvé le moyen de satisfaire toutes ses valeurs et d'atteindre ses buts. Non seulement était-elle plus heureuse, mais elle a bientôt décroché son premier rôle dans une production du Diego Starlight Theater.

LES LEÇONS À TIRER DE LA SOUFFRANCE

Tout comme il y a des émotions dont nous souhaitons faire l'expérience parce qu'elles nous procurent du plaisir (c'est justement la raison pour laquelle nous les recherchons), il y a une série d'émotions que nous cherchons absolument à éviter. Au début de ma carrière, alors que je mettais sur pied ma première entreprise, j'ai connu énormément de frustration, car je devais passer beaucoup de temps en déplacement tout en essayant tant bien que mal d'administrer mes affaires. À une certaine époque, je me suis rendu compte qu'une personne qui me représentait n'avait pas été très honnête. Lorsque vous devez, comme moi, faire affaire avec des centaines de milliers de personnes et conclure des centaines de contrats, la logique veut que quelques-uns tentent de vous tromper. Malheureusement, on se souvient mieux de ces personnes que des centaines et même des milliers de relations professionnelles qui ont dépassé nos attentes.

Suite à l'une de ces situations douloureuses, j'ai dû chercher un nouveau p.-d.g., un homme qui pourrait vraiment administrer ma société. Fort d'un nouvel outil qui me permettait de mettre à jour les valeurs d'une personne, j'ai demandé à tous les candidats potentiels ce qui comptait le plus dans leur vie. Certains m'ont répondu: «le succès», d'autres: «la réalisation de soi» et d'autres encore: «être le meilleur». Enfin, un homme a utilisé le mot magique, celui que j'attendais: «l'honnêteté».

Je ne l'ai pas cru sur parole et j'ai vérifié auprès de plusieurs personnes avec lesquelles il avait travaillé. Toutes m'ont affirmé qu'il était «l'honnêteté même» et qu'il lui était arrivé de sacrifier ses propres ambitions si elles mettaient son intégrité en question. J'en ai conclu qu'il était le genre d'homme dont j'avais besoin pour me représenter. Il a d'ailleurs fait un excellent travail. Par la suite il était manifeste que nous avions besoin d'un autre associé pour bien administrer mes affaires, car celles-ci prenaient rapidement de l'expansion. Il nous fallait quelqu'un qui avait des compétences différentes. Mon p.-d.g. a recommandé quelqu'un qui, à son avis, serait le partenaire idéal pour administrer mon organisation. J'étais ravi.

J'ai rencontré cet homme, que j'appellerai M. Smith (j'ai changé les noms pour protéger des personnes qui ne sont pas entièrement innocentes). M. Smith a fait un excellent exposé en me montrant com-

ment il pourrait se servir de toutes les compétences qu'il avait acquises au cours des années pour gérer la croissance de mon entreprise. Cela me permettrait de consacrer plus de temps à mes séminaires et d'atteindre un auditoire encore plus étendu sans être constamment en déplacement. À cette époque, je passais 150 jours par année loin de chez moi pour donner mes séminaires. De plus, M. Smith n'exigeait aucun honoraire avant d'avoir obtenu des résultats! C'était trop beau pour être vrai! J'ai donné mon assentiment à cet arrangement, et M. Smith et mon honnête p.-d.g. ont assuré ensemble la gestion de mon entreprise.

Un an et demi plus tard, je me suis ouvert les yeux et j'ai découvert que c'*était* vraiment trop beau pour être vrai. Mes séminaires étaient effectivement plus populaires, mais je passais maintenant 207 jours par année en déplacement. Mes compétences et mon influence avaient augmenté, j'avais aidé un plus grand nombre de personnes que je ne l'avais jamais fait, mais on m'informait tout à coup que je me retrouvais avec 758 000 dollars de dettes après avoir travaillé comme jamais auparavant. Comment était-ce possible? On dit souvent que l'administration est la pierre angulaire d'une entreprise. Il en est de même dans la vie personnelle. Il était certain que je n'avais pas les administrateurs qu'il me fallait.

Pire encore, au cours de cette période de 18 mois, M. Smith avait détourné plus d'un quart de million de dollars de nos coffres. Il avait une nouvelle maison et une voiture neuve. Je pensais qu'il s'était procuré ces biens en faisant d'autres affaires. J'ai vite déchanté. Si je vous disais que cette expérience m'a foudroyé et m'a rendu furieux, j'utiliserais le vocabulaire transformationnel pour diminuer l'intensité de mes sentiments. Les métaphores que j'ai employées pendant cette période étaient: «On m'a planté un poignard dans le dos» et «Il a essayé d'assassiner mon premier-né». C'est tout vous dire sur l'intensité de mes émotions!

Mais, ce qui m'intriguait le plus dans toute cette histoire était l'attitude de mon honnête p.-d.g. Pourquoi ne m'avait-il pas prévenu? Il était au courant de ce qui se passait. C'est alors que je me suis rendu compte que **les gens ne recherchent pas uniquement le plaisir; ils cherchent aussi à éviter la souffrance.** Mon honnête p.-d.g. avait essayé de me dire qu'il avait des inquiétudes au sujet de son associé. Il m'avait abordé alors que je rentrais d'une tournée de trois mois. Immédiatement après mon retour, il m'avait dit qu'il s'interrogeait sur l'intégrité de M. Smith. Cela m'a tout de suite inquiété et je lui ai demandé la raison de ses craintes. Il m'a répondu: «Lorsque nous avons emménagé dans nos nouveaux locaux, il a choisi le plus grand bureau.» Cela m'a paru tellement mesquin que je me suis emporté et lui ai dit: «Écoutez, c'est vous qui l'avez introduit dans l'entreprise, arrangez-vous avec lui.» Et je suis parti.

J'aurais dû me rendre compte que j'avais blessé cet homme alors qu'il tentait de m'informer de quelque chose. J'étais trop fatigué et trop stressé pour évaluer correctement le sens de ce qu'il me disait. Pire encore, lorsque mon honnête p.-d.g. m'a abordé une deuxième fois pour parler de ce problème, je lui ai répondu qu'il serait plus honnête de sa part d'en parler avec M. Smith plutôt que de m'embêter avec cela. Je suis même allé dans le bureau de son associé et lui ai dit: «Il me dit toutes sortes de choses à votre sujet. Réglez vos problèmes entre vous.» Imaginez combien M. Smith l'a fait souffrir!

En réfléchissant à cette expérience, je comprends pourquoi il ne s'est pas exprimé clairement. Avouer la dure vérité — le fait qu'il avait introduit dans l'entreprise un homme qui avait détourné plus d'un quart de million de dollars — était plus douloureux pour lui que d'attendre et d'essayer de résoudre le problème plus tard.

En fait, je me suis rendu compte beaucoup trop tard que tous les problèmes que j'ai eus avec ce p.-d.g. se sont produits lorsqu'il s'est soustrait à ses obligations pour la simple raison qu'*il voulait éviter la confrontation.* Celle-ci lui faisait horreur. Bien que l'honnêteté ait été très importante pour lui, il cherchait davantage à éviter toute forme de confrontation. Il n'a pas communiqué avec moi, et se justifiait qu'il était honnête malgré tout, car je ne lui avais jamais demandé si M. Smith détournait des fonds. Si je le lui avais demandé, il me l'aurait dit.

Bien que cette situation m'ait rendu furieux et ait eu de graves conséquences financières et émotionnelles, elle m'a appris l'une des plus grandes leçons de ma vie. En effet, elle m'a fourni l'un des derniers éléments du comportement humain. Grâce à cette intuition au sujet des deux pôles du plaisir et de la douleur, j'ai pu influencer positivement non seulement ma famille et moi-même, mais aussi de nombreuses personnes partout dans le monde.

LES VALEURS À ÉVITER

N'oublions pas que chaque fois que nous prenons une décision quelconque, notre cerveau évalue d'abord si celle-ci entraînera un état agréable ou douloureux. Le cerveau pèse constamment le pour et le contre d'une décision pour en évaluer l'impact, conformément à notre échelle de valeurs. En sachant que l'émotion que vous cherchez le plus à éviter est la peur, si je vous demandais, par exemple, de faire du parachutisme avec un saut en chute libre, il est sûr que vous n'accéderiez pas à ma demande, n'est-ce pas? De plus, si vous voulez avant tout éviter d'être rejeté et que vous êtes convaincu que je vous rejetterai si vous

ne sautez pas, il est possible que vous décidiez de sauter d'un avion malgré votre frayeur. **L'intensité relative de la douleur que nous associons à certaines émotions influence toutes nos décisions.**

Quelles sont les émotions que vous cherchez à *éviter* à tout prix? Lorsque je pose cette question dans le cadre de mes séminaires, les gens dressent une liste qui ressemble à ceci:

Le rejet	1.	________________
La colère	2.	________________
La frustration	3.	________________
La solitude	4.	________________
La dépression	5.	________________
L'échec	6.	________________
L'humiliation	7.	________________
La culpabilité	8.	________________

N'est-il pas vrai que ces émotions sont des états que vous désirez éviter? Bien sûr, car ils sont douloureux. N'est-il pas vrai aussi que, bien que vous cherchiez à éviter toutes ces émotions, certaines sont plus douloureuses que d'autres? Vous possédez donc une hiérarchie de valeurs à éviter. **Laquelle des valeurs de la liste précédente souhaitez-vous le plus éviter?** Le rejet, la dépression, l'humiliation? La réponse à cette question déterminera votre comportement dans presque toutes les situations.

Avant de poursuivre votre lecture, prenez un moment pour dresser par ordre décroissant la liste des émotions que vous cherchez le plus à éviter. Inscrivez-les dans les espaces réservés à cette fin.

J'espère que nous saurons construire une université dont notre équipe de football pourra être fière.

Université d'Oklahoma

Que peut-on en déduire lorsqu'on examine votre liste? Par exemple, si l'humiliation figure en tête de votre liste des émotions à éviter, on peut en déduire que vous chercherez à vous soustraire de toute situation où on pourrait vous juger sévèrement. Si c'est la solitude qui vous fait peur, vous serez porté à être une personne chaleureuse, généreuse et aimante afin d'être entourée de nombreux amis reconnaissants.

LA SOURCE DE L'AUTODESTRUCTION: LES CONFLITS DE VALEURS

Examinons maintenant la dynamique qui sous-tend votre hiérarchie de valeurs. Supposons que vous ayez mis le succès en tête de votre liste des valeurs à rechercher et le rejet en tête de celle des valeurs à éviter. Voyez-vous les conflits que cette hiérarchie pourrait faire surgir en vous? Je suis la preuve vivante qu'une personne qui recherche le succès sans jamais faire l'expérience du rejet ne saurait réussir à long terme. En fait, une telle personne se détruira avant d'avoir réussi.

Comment puis-je en être aussi sûr? N'oubliez pas le principe fondamental dont j'ai si souvent parlé dans cet ouvrage: **les gens mettent plus d'effort à éviter la douleur qu'à rechercher le plaisir.** Pour atteindre le succès, ne devez-vous pas être prêt à risquer le rejet? Ne devez-vous pas être disposé à en faire l'expérience? N'est-il pas vrai que, même si vous êtes une personne honnête et sincère qui se donne corps et âme aux autres, il y aura toujours des gens pour mal interpréter vos gestes et vous juger sans vous connaître? Que vous désiriez être écrivain, chanteur, conférencier ou homme d'affaires, il est toujours possible qu'on vous rejette. Or, votre cerveau sait que pour atteindre le succès vous devez être prêt à risquer le rejet. Mais, comme vous avez déjà décidé que le rejet est extrêmement douloureux, il est possible que vous décidiez que le plaisir causé par le succès ne fasse pas le poids et que vous adoptiez alors un comportement qui mine vos chances de succès.

Il m'arrive souvent de voir des gens faire d'immenses progrès pour reculer au dernier moment. D'autres diront ou feront des choses qui gâchent le succès personnel, émotionnel ou physique qu'ils recherchent. Il s'agit invariablement de personnes qui ont de sérieux conflits de valeurs. Une partie de leur cerveau les encourage à foncer tandis qu'une autre les retient en disant: «Si tu le fais, tu risques de te faire très mal.» Elles font deux pas en avant et un pas en arrière.

En 1988, pendant la campagne présidentielle, j'ai baptisé ce principe le syndrome «Gary Hart». Voilà un homme bien, qui semblait se préoccuper vraiment des gens et de la société, mais dont les conflits de valeurs ont été exposés au grand jour. Gary Hart était-il si mauvais? Je ne le pense pas. C'était une personne qui vivait un énorme conflit intérieur. Il avait grandi au sein d'une Église où on considérait même la danse comme un péché. Simultanément, il était exposé à des modèles comme Warren Beatty. Ces désirs conflictuels ont certainement joué un rôle dans l'effondrement de sa carrière politique.

Pensez-vous qu'un homme aussi intelligent que Gary Hart semblait l'être aurait dit aux médias: «Si vous avez des questions à poser à mon sujet, suivez-moi», pour aller ensuite immédiatement chez sa maîtresse? On ne peut que supposer qu'il s'agit là du seul moyen qu'a trouvé son cerveau pour se sortir d'une situation où il devait suivre des règles qui n'étaient pas les siennes. Vous pouvez m'accuser de faire de la psychologie facile, mais n'est-il pas vrai qu'une personne déchirée par des désirs opposés n'arrive jamais à servir deux maîtres? L'un d'eux doit être sacrifié. Nous ferons, consciemment ou inconsciemment, tout ce qui sera nécessaire pour éviter de ressentir les douleurs les plus intenses.

De nombreuses personnalités ont fait l'expérience de ces douloureux conflits de valeurs. Au lieu de les juger, cependant, il est préférable de prendre conscience que nous portons tous en nous ce genre de conflits. Pourquoi? Simplement parce que nous ne nous sommes pas dotés d'un système d'éthique personnel; nous avons laissé notre entourage nous façonner, mais il est toujours temps de changer. Comment? En suivant une méthode en deux étapes.

Première étape: prenez conscience de vos valeurs actuelles afin de mieux comprendre pourquoi vous agissez de la façon dont vous le faites. Quels sont les états émotionnels que vous recherchez et quels sont ceux que vous cherchez à éviter? En comparant vos deux listes, vous arriverez à comprendre la force qui façonne votre présent et votre avenir.

Deuxième étape: vous pouvez choisir consciemment les valeurs selon lesquelles vous souhaitez vivre, de manière à façonner la qualité de vie et la destinée à laquelle vous aspirez et que vous méritez.

COMMENT DÉCOUVRIR QUELLES SONT VOS VALEURS ACTUELLES

Commençons sans tarder. Vous avez déjà dressé des listes de valeurs à partir de celles que je vous ai fournies. Il suffit simplement de **recommencer avec vos propres listes.** Tout ce que vous avez à faire est de répondre à la question suivante: «**Qu'est-ce qui compte le plus pour moi dans la vie?**» Faites votre propre *brainstorming* pour trouver la réponse à cette question. Est-ce la paix de l'esprit? l'influence? l'amour?

Placez maintenant vos valeurs par ordre d'importance. Prenez un moment pour faire tout de suite cet exercice...

«Qu'est-ce qui compte le plus pour moi dans la vie?»

Lorsque j'ai énuméré pour la première fois mes valeurs à rechercher, voici la liste que j'ai obtenue et l'ordre dans lequel j'ai placé mes valeurs:

Mon ancienne liste des valeurs à rechercher

La passion
L'amour
La liberté
La contribution
La capacité
La croissance personnelle
La réalisation/réussite
Le bonheur
Le plaisir
La santé
La créativité

En examinant ma liste, j'ai compris pourquoi j'agissais comme je le faisais. J'étais un homme très vif; on me qualifiait même d'explosif. Je considérais cela comme ma **passion.** Mon amour pour ma famille et mes amis, ainsi que mon désir de transmettre cet amour par l'intermédiaire de mes séminaires, étaient incontestables. Je souhaitais **libérer** les gens et je

pensais qu'en libérant les gens autour de moi et en **contribuant** à quelque chose dans leur vie, j'aurais la **capacité** de faire presque n'importe quoi. J'assurerais ma **croissance** personnelle et ma **réussite**, j'y trouverais du **plaisir**, je serais **en santé** et j'exprimerais ma **créativité**. Ma liste des valeurs m'a aidé à rester dans le droit chemin et à vivre conformément avec ce qui me tenait le plus à cœur dans la vie. Pendant des années, j'ai eu le sentiment de vivre de manière conséquente.

Mais j'ai bientôt appris à faire une autre distinction qui devait transformer à jamais la qualité de ma vie.

MODIFIEZ VOS VALEURS ET VOUS CHANGEREZ VOTRE VIE

Après mon expérience avec l'infâme M. Smith, je suis allé aux Fidji pour me reposer. J'avais besoin de retrouver mon équilibre émotionnel et de prendre un peu de recul. Il fallait aussi que je décide ce que j'allais faire pour retourner la situation. Le premier soir, avant de m'endormir, je me suis posé une question très importante. Au lieu de me demander pourquoi tout cela m'arrivait, je me suis interrogé sur la source de tout comportement humain. «Qu'est-ce qui pousse les gens à agir comme ils le font?»

Lorsque je me suis réveillé le lendemain matin à huit heures, j'avais la tête pleine d'idées. Je me suis précipité sur mon journal et j'ai commencé à écrire sans interruption, confortablement installé dans le pavillon principal. Des gens sont entrés et sortis toute la journée, mais j'ai écrit sans arrêt de 8 h à 18 h 30. J'avais mal au bras et mes doigts étaient engourdis. Je ne faisais pas que penser calmement avant d'écrire, mes idées *explosaient* littéralement dans mon esprit. C'est de cet irrépressible flot d'idées que j'ai tiré Destiny Technologies[m.d.] et une bonne partie de la science du Conditionnement neuro-associatif[m.d.]. Cependant, quand j'ai essayé de relire mes notes, je n'y suis pas arrivé!

Mais les idées et les sentiments étaient ancrés en moi. Je me suis immédiatement rendu compte de l'importance de ce que j'avais mis au point: un programme qui pouvait aider les gens à transformer les priorités de leur système nerveux, un moyen d'orienter le processus dont ils se servent pour prendre toutes les décisions qui déterminent leur façon de penser, comment ressentir les choses et que faire dans presque tous les domaines de leur vie.

J'ai commencé à réfléchir à ce qui se produirait si je pouvais amener les gens à choisir ou à réorienter consciemment l'ordre et le contenu de leur système de valeurs, au lieu de simplement leur apprendre à

connaître et à clarifier ce système. Imaginons une personne dont la valeur la plus importante est la sécurité et la quinzième valeur: l'aventure. Qu'arriverait-il si je réussissais à lui *faire inverser cet ordre,* non seulement intellectuellement, mais de façon que l'aventure devienne la plus grande priorité de son système nerveux? Quel genre de changement cela produirait-il dans sa vie? Un changement mineur ou important?

La réponse est indéniable. Cette transformation changerait la façon dont cette personne pense, ressent les choses et agit, et ce, dans presque tous les domaines de sa vie. Je ne pouvais imaginer de changement plus profond dans la vie d'une personne. En fait, ce changement peut se comparer à l'expérience qui a transformé Saul en Paul sur le chemin de Damas, c'est-à-dire qu'on observe un renversement de toutes les valeurs, de sorte que les choses détestées deviennent les plus aimées et vice versa.

Cela était-il possible? J'ai décidé que j'étais de toute évidence le meilleur cobaye pour tester ma théorie. J'ai donc commencé à examiner ma liste des valeurs. Au début, je me suis dit: «Mes valeurs sont très bien comme elles sont. J'en suis parfaitement satisfait. Après tout, elles sont le reflet de ce que je suis.» Mais je devais constamment me rappeler que **nous ne sommes pas nos valeurs. Nous représentons plus que nos valeurs.** Ces valeurs ne sont pas le résultat d'un choix intelligent et d'un plan directeur. La seule chose que j'avais réussi à accomplir jusqu'alors était d'avoir découvert les priorités qu'on m'avait imposées dans la vie. J'avais consciemment choisi de vivre selon le principe du plaisir et de la douleur qu'on avait programmé en moi. Cependant, si je voulais vraiment prendre ma vie en main, si je souhaitais créer un nouvel ensemble de valeurs qui façonnerait ma destinée ultime, que serait ce nouvel ensemble?

Nous t'avons façonné ni de ciel ni de terre,
Ni mortel ni immortel,
Afin que tu puisses avec honneur et liberté,
Tel le sculpteur de toi-même
Te façonner de la forme que tu préfères.
Tu puiseras dans le jugement de ton âme le pouvoir
De renaître sous des formes divines plus nobles.

Discours de Dieu à Adam, tiré de l'*Oraison sur la dignité de l'homme,* de PICO DELLA MIRANDOLA

Je me suis senti particulièrement inspiré lorsque j'ai compris que j'allais prendre des décisions qui changeraient à jamais le cours de mon existence. J'ai commencé à examiner mes valeurs en me posant la ques-

tion suivante: «**Quelles doivent être mes valeurs si je veux réaliser ma destinée ultime, si j'aspire à être la meilleure personne possible et si je souhaite laisser ma marque?**»

J'ai pensé: «Mes valeurs actuelles m'aident déjà, **mais quelles autres valeurs pourrais-je y ajouter?**» Je me suis rendu compte que je n'avais pas inscrit l'*intelligence* sur ma liste. J'étais sans aucun doute une personne intelligente, mais je n'avais pas fait de l'intelligence une valeur aussi importante que la passion. En fait, à cause de ma nature passionnée, j'avais souvent fait des choix stupides, sur mes p.-d.g. par exemple.

Je me suis rendu compte que, à moins de faire de l'intelligence l'une des priorités conscientes de mon système nerveux (c'est-à-dire, à moins de prendre une minute ou deux pour réfléchir aux conséquences de mes décisions), je n'arriverais jamais à réaliser mes désirs les plus profonds. Il fallait absolument que je place l'intelligence au haut de ma liste. Puis, j'ai découvert une série de valeurs à ajouter à ma liste et j'ai décidé quel était l'ordre dans lequel elles devaient apparaître dans ma hiérarchie.

Je me suis ensuite posé une question que je n'avais jamais envisagée auparavant: «**Quelles valeurs devrais-je éliminer de ma liste pour réaliser ma destinée ultime?**» Peu à peu, je me suis rendu compte que, en mettant l'accent sur la recherche de la **liberté,** je passais à côté de la liberté dont je jouissais déjà. J'ai compris que je ne pourrai jamais être plus libre que je ne le suis en ce moment. Mes sentiments seraient peut-être différents si je vivais dans un pays qui ne m'offrait pas les mêmes choix, mais dans ma situation actuelle, je ne pouvais pas être plus libre que je l'étais. J'ai donc décidé de rayer la liberté de ma liste et de ne plus m'y attarder. Vous ne pouvez imaginer quel merveilleux sentiment de *liberté* j'ai ressenti en éliminant la liberté de ma liste des valeurs!

Ensuite, j'ai commencé à évaluer chaque valeur selon son mérite, en me posant la question: «**Que m'apporte cette valeur dans cet ordre précis de ma hiérarchie?**» Je me suis d'abord attaqué à la passion. «Que m'apporte la passion au haut de ma liste des valeurs?» Elle me procure le dynamisme, la stimulation, l'énergie et le pouvoir pour influencer les gens positivement. Elle met du piquant dans ma vie.

Puis, je me suis posé une question qui me faisait peur, une question nouvelle pour moi: *«Que pourrait me coûter le fait d'avoir mis la passion au haut de ma liste?»* Aussitôt, la réponse est devenue incontestable. Je revenais justement de donner un séminaire à Denver où, pour la première fois de ma vie, j'avais été vraiment malade. La santé avait toujours fait partie de ma liste des valeurs. J'y accordais une certaine importance, mais elle ne venait pas au premier rang.

Incidemment, je présume que les valeurs qui font partie de votre liste sont importantes pour vous, puisqu'il existe des centaines de choses que vous avez omis d'y inclure. Pour moi, la santé se résumait à avoir une bonne alimentation. Je ne faisais pas d'exercice et je ne prenais pas suffisamment de repos. Mon corps commençait à ressentir mes demandes continuelles en énergie. Je me suis rendu compte ce jour-là que j'étais en mauvaise santé et que je m'obligeais à donner mes séminaires coûte que coûte. Mais je ne me sentais ni passionné ni aimant et je n'avais pas l'impression d'avoir le moindre impact. J'ai commencé à me rendre compte qu'en plaçant la passion au haut de ma liste des valeurs, je finirais par m'épuiser et par manquer la destinée à laquelle j'aspirais.

Finalement, je me suis posé une dernière question: «**Dans quel ordre dois-je placer mes valeurs pour réaliser ma destinée ultime?**» Je ne me suis pas demandé ce qui était important pour moi, mais plutôt ce que devraient être mes valeurs. Grâce à cette réflexion, ma liste a commencé à changer jusqu'à prendre la forme suivante:

Ma nouvelle liste des valeurs à rechercher

La santé/La vitalité
L'amour/La chaleur
L'intelligence
La bonne humeur
L'honnêteté
La passion
La reconnaissance
Le plaisir/Le bonheur
Faire une différence
L'apprentissage/La croissance personnelle
La réussite
Être le meilleur
L'investissement
La contribution
La créativité

Ces changements peuvent vous paraître subtils, mais ils ont eu sur moi un impact émotionnel profond. À certains moments, le seul fait d'avoir modifié ma liste de valeurs m'a causé beaucoup d'angoisse et de lourds conflits intérieurs. Mais le plus difficile a été de changer l'ordre

entre «la réussite» et «le bonheur». Vous vous rappelez que l'ordre de mes valeurs faisait passer **«la passion, l'amour, la liberté, la contribution, la capacité, la croissance personnelle, la réalisation et la réussite»** avant «le bonheur». Que se passerait-il si je faisais du bonheur l'une de mes priorités? Si «le bonheur» passait avant «la réussite»?

Honnêtement, cette question aussi m'a beaucoup angoissé. Je me suis dit: «Si le bonheur est trop facile, je pourrais perdre mon dynamisme, ne plus avoir envie de réussir et contribuer moins à la vie des gens.» Après tout, j'associais mon identité à ma capacité de faire une différence avec passion. J'ai mis presque deux heures à me convaincre de «faire le saut» et d'être heureux. Ce qu'on peut être ridicule!

Pourtant, je ne suis pas le seul. Après avoir rencontré dans le cadre des séminaires Date With Destiny des milliers de gens dont la plupart sont incontestablement des battants, je puis vous affirmer que c'est là une de leurs pires craintes. *En général, ils ont peur de perdre leur pouvoir ou leur dynamisme s'ils se permettent d'abord d'être heureux.* Je suis là pour témoigner de ce qui s'est produit dans ma vie. **Au lieu d'avoir besoin de réussir pour être heureux, j'ai commencé à réussir tout en étant heureux.** La différence dans la qualité de ma vie a été telle qu'il m'est impossible de la décrire par des mots. Je n'ai pas perdu mon dynamisme; au contraire, je me suis senti tellement bien que j'ai eu envie d'en faire encore plus!

Lorsque ma liste a été terminée, j'ai ressenti une émotion nouvelle pour moi: un sentiment de calme. J'ai éprouvé une certitude jusqu'alors inconnue, car je savais dorénavant que tout mon être allait être attiré dans la direction de mes rêves. Je ne vivais plus de conflits avec moi-même. Comme je ne recherchais plus la liberté, je pouvais me permettre plus d'intimité et d'amour tout en me sentant plus libre que jamais. Je pouvais réussir et être heureux, en santé, plein d'énergie et intelligent. En prenant la décision de changer mes priorités dans la vie, j'ai immédiatement senti des changements en mon corps.

C'est alors que je me suis aussi rendu compte que si je voulais réussir, je devais éviter de me satisfaire de certains états émotionnels, notamment l'inquiétude. J'étais émotionnellement et physiquement rongé par l'inquiétude, car je me demandais comment je réussirais à sauvegarder mon entreprise. En ce temps-là, je croyais qu'en m'inquiétant je serais davantage motivé, mais j'ai découvert que l'*inquiétude me faisait perdre mes moyens.* J'ai donc décidé que je ne pouvais plus me permettre le luxe de m'inquiéter. Je pouvais avoir des préoccupations légitimes, mais surtout, je devais me concentrer sur les mesures à prendre pour faire fonctionner mes affaires. Une fois que j'ai compris que

l'inquiétude risquait de détruire ma destinée, j'ai décidé d'éviter cette émotion à tout prix, car elle me faisait trop souffrir. J'ai commencé à dresser une liste d'émotions à éviter.

Puis, ayant forgé ma destinée, je suis retourné aux États-Unis. Mes amis et mes associés ne m'ont pas reconnu. Quand je suis rentré au travail tout le monde m'a dit: «Que vous est-il arrivé? Vous êtes différent. Vous paraissez tellement détendu.» J'ai commencé à parler de mes nouvelles techniques à qui voulait m'entendre, pendant des heures et des heures, jusqu'à ce que je me rende compte que je devais y réfléchir à nouveau, les raffiner et en tirer un séminaire. C'est ainsi que Date With Destiny a vu le jour.

J'ai écrit ce livre-ci dans le but de faire connaître les techniques de Date with Destiny et du conditionnement neuro-associatif au plus grand nombre de personnes. J'espère que vous saurez en profiter. **Rappelez-vous que nous pouvons vraiment façonner ce que nous devenons.**

Donnez-moi la beauté de l'âme, que l'extérieur
et l'intérieur soient en harmonie.

SOCRATE

Comment peut-on prendre en main cette troisième composante du plan directeur que nous appelons «les valeurs»? En suivant les deux étapes proposées ci-dessous:

Première étape. Dressez une liste de vos valeurs actuelles par ordre d'importance. Vous aurez ainsi une idée des expériences que vous voulez vivre — vos valeurs à rechercher — et des expériences que vous souhaitez le plus éliminer de votre vie: vos valeurs à éviter. Cette liste vous permettra aussi de comprendre pourquoi vous agissez comme vous le faites, et elle vous donnera la clé d'une vie devenue plus agréable grâce à la compréhension du principe du plaisir et de la douleur, qui est inhérent à tout être humain.

Deuxième étape. Si vous êtes prêt à prendre les difficultés de front, voici l'occasion de réorienter votre destinée. **Posez-vous une nouvelle question: «Quelles doivent être mes valeurs pour réaliser la destinée que je désire et que je mérite?» Dressez une liste des valeurs que vous placerez par ordre d'importance. Quelles valeurs devez-vous éliminer de votre liste et quelles valeurs devez-vous y ajouter pour obtenir la qualité de vie que vous souhaitez vraiment?**

Vous vous demandez peut-être quelle est votre destinée. Dans ce cas, reportez-vous au chapitre 12, dans lequel je vous ai demandé quel genre de personne vous devez être pour réaliser tout ce que vous souhaitez. Quelles valeurs vous devez adopter pour devenir cette personne? Quelles valeurs vous devez ajouter ou éliminer?

Ainsi, par exemple, comment votre capacité de composer avec la peur, la frustration et le rejet pourrait-elle être influencée par la décision de placer le courage en tête de votre liste des valeurs à rechercher? Quel serait l'impact d'un changement qui accorderait une plus grande importance à la gaieté? Peut-être auriez-vous plus de plaisir dans la vie, peut-être prendriez-vous la vie comme elle vient, peut-être vous rapprocheriez-vous de vos enfants? Ou peut-être ne seriez-vous qu'un simple pourvoyeur?

Qu'avez-vous réalisé en dressant votre nouvelle liste des valeurs? Cette liste n'est-elle qu'une suite de mots alignés sur une feuille de papier? Oui, à moins que vous vous mettiez en condition pour en faire votre nouveau point de repère. Dans ce cas, vos valeurs deviendront le fondement de toutes vos décisions. Il est difficile de vous expliquer dans ce livre-ci tous les outils de conditionnement que j'utilise dans le cadre de mes séminaires. Cependant, permettez-moi de vous rappeler le pouvoir de la motivation. Un grand nombre de participants aux séminaires Date With Destiny affichent leur liste des valeurs bien en vue à la maison ou au bureau, *c'est-à-dire partout où elle pourra être lue par des gens qui leur rappelleront de vivre conformément à leurs nouvelles normes.*

Employez le même genre de motivation pour affirmer clairement que vous vous engagez à respecter vos nouvelles valeurs. La prochaine fois que vous vous surprendrez à crier après vos enfants, une personne qui vous aime vous rappellera peut-être que la compassion est au haut de votre liste.

J'agis sur l'avenir; j'enseigne.

ANONYME

J'éprouve beaucoup de satisfaction à observer les gens prendre en main leur hiérarchie des valeurs au cours des séminaires Date With Destiny. Le contraste qu'il y a entre la personne qui arrive au séminaire le vendredi soir et celle qui repart le dimanche est indescriptible. À mesure que les transformations surviennent, il se produit quelque chose d'enchanté. Je me souviens d'un homme qui avait été emmené là par sa

femme, contre son gré. Lorsque nous avons commencé à parler des valeurs et de la possibilité d'y apporter des changements, il a déclaré: «Mes valeurs n'ont pas besoin d'être changées.» Il se rebellait à l'idée de changer quoi que ce soit dans sa vie s'il n'en avait pas envie; il refusait obstinément d'effectuer le moindre changement et en faisait une question de maîtrise de soi.

Enfin, je lui dis: «Je sais que vous n'avez pas beaucoup de changements à apporter à vos valeurs, mais je sais aussi que vous êtes libre. Vous êtes donc *libre* d'ajouter quelques valeurs. Quelles seraient à votre avis les valeurs que vous pourriez ajouter à votre liste pour améliorer la qualité de votre vie et peut-être même votre destinée ultime?» Après quelques minutes de réflexion, il m'a répondu: «La souplesse serait peut-être une bonne valeur à ajouter.» L'auditoire a éclaté de rire. «C'est merveilleux! lui ai-je dit, mais où dans votre liste placeriez-vous la souplesse?» Pour commencer, il l'avait placée au bas de la liste et, après une courte discussion, elle a été placée au quatrième rang.

Dès que cet homme avait déclaré que cette valeur était à la bonne place sur sa liste, un autre participant — un chiropraticien — qui était assis derrière lui, s'est exclamé: «Vous avez vu?» Le changement était tellement indiscutable que d'autres personnes aussi l'avaient remarqué. La physiologie de cet homme commençait littéralement à changer sous nos yeux. Au moment même où il intégrait la souplesse dans son système de valeurs, son maintien semblait moins rigide et il est devenu plus détendu. Il s'est assis différemment sur sa chaise et a commencé à respirer plus librement. Même son expression a changé à mesure que les muscles de son visage se détendaient. Son système nerveux avait sans aucun doute capté le message que la souplesse était pour lui une nouvelle priorité.

Puis, j'ai ajouté: «Y a-t-il d'autres valeurs que vous souhaiteriez ajouter à votre liste?» L'homme réfléchit un moment et me dit en hésitant: «Peut-être... l'indulgence?» L'auditoire éclata de rire encore une fois. Cet homme, qui était arrivé au séminaire hérissé, hostile et tendu, effectuait un revirement complet. Pendant qu'il décidait où il placerait l'indulgence sur sa liste, j'ai eu la satisfaction d'observer d'autres changements dans son maintien, sa respiration, ses muscles du visage et ses gestes. Pendant le reste du week-end, les gens n'ont cessé de s'étonner des changements qu'avait produit le simple ajout de deux valeurs à sa liste. Sa voix s'était adoucie, son visage était plus ouvert et il semblait vraiment mieux communiquer qu'auparavant. Trois ans plus tard, la liberté n'est même plus sur sa liste et son mariage est plus heureux que jamais.

Nous sommes ce que nous faisons habituellement.

ARISTOTE

La vie a le don de tester notre engagement à vivre conformément à nos valeurs. Pour moi, cela s'est produit alors que je montais dans un avion... et que j'ai vu le fameux M. Smith. J'ai senti la colère et l'animosité monter en moi avec la même intensité que deux ans auparavant. Je ne l'avais pas vu depuis. Il s'est précipité dans l'avion et a choisi un siège à l'arrière. Confortablement installé, sachant qu'il était assis derrière moi, les questions tournoyaient dans ma tête: «Que devrais-je faire? Devrais-je l'affronter? Devrais-je m'approcher de son siège et le regarder droit dans les yeux pour l'embarrasser?» Je ne suis pas fier de ces questions, mais comme l'honnêteté est l'une des valeurs auxquelles je tiens le plus, je ne veux rien vous cacher.

Un instant plus tard, j'étais revenu à mes valeurs. Pourquoi? Parce que j'ai ouvert mon calepin pour y inscrire quelque chose et que je suis tombé sur ma liste des valeurs, à la première page. «Le plus important dans ma vie est d'être aimant et chaleureux. Hum! Intelligent! Hum! De bonne humeur, honnête, passionné et reconnaissant, avoir du plaisir et faire une différence!...» Vous imaginez bien que mon attitude a changé du tout au tout. Mon schéma avait été brisé. J'avais sous les yeux un rappel de ce qui comptait le plus pour moi, une représentation de la personne que j'étais vraiment. Je savais ce que j'avais à faire.

Lorsque l'avion s'est posé, je me suis approché de lui et je lui ai dit sincèrement et amicalement que même si je n'avais pas apprécié son comportement dans le passé, j'avais décidé de ne plus lui en vouloir et que je lui souhaitais même bonne chance. Je me souviens encore de l'air étonné qu'il a eu avant de disparaître. Quelle satisfaction incroyable! Même dans des circonstances difficiles, j'avais réussi à vivre selon mes croyances. Il n'y a pas de plus grande satisfaction que de savoir que vous avez agi de la façon que vous croyez être la bonne.

Faites-vous un cadeau! Maîtrisez cette force qui façonne votre destinée. Prenez le temps de faire les exercices qui vous permettront de clarifier vos priorités dans la vie.

Est-il possible que vous ayez des valeurs, mais que vous sentiez en même temps que vous ne les vivez pas? Oui. Il est possible que vous possédiez un merveilleux système des valeurs qui oriente votre vie dans la direction où vous souhaitez aller, mais que vous soyez malgré tout malheureux. C'est parce que vous ne comprenez pas le pouvoir des règles.

CHAPITRE 16

Les règles: si vous n'êtes pas heureux, voici pourquoi!

Fixez-vous des normes plus élevées que celles qu'on attend de vous.

HENRY WARD BEECHER

AU MOMENT OÙ J'ÉCRIS CES LIGNES, je contemple le bleu profond de l'océan Pacifique de la fenêtre de ma chambre au Hyatt Regency Waikola sur la grande île de Hawaï. Je viens d'être témoin d'un phénomène qui ne se produira plus en Amérique du Nord avant l'an 2017: une éclipse totale du soleil. Becky et moi nous sommes levés à 5 h 30 ce matin pour nous joindre aux milliers d'autres visiteurs venus assister à ce rare événement astronomique.

À mesure que les gens arrivaient au site pour l'observation, je m'amusais à observer la diversité des personnes réunies pour cette expérience: des hommes d'affaires, des familles en vacances, des scientifiques traînant des douzaines de télescopes, des excursionnistes qui avaient planté leur tente dans la lave pour la nuit et de jeunes enfants qui ne se rendaient compte de l'importance de l'événement uniquement parce que leurs parents le leur avaient dit. Tous ces gens avaient afflué du monde entier et ont déboursé des milliers de dollars pour avoir la chance de voir un spectacle qui durerait seulement quatre minutes! Qu'étions-nous venus faire là? Nous tenir dans une ombre? Nous sommes une espèce intéressante, n'est-ce pas?

À 6 h 28 la pièce commençait! On sentait de l'anxiété dans l'air, un mélange d'attente et de crainte d'une déception, car ce matin-là des nua-

ges s'étaient accumulés à l'horizon et le ciel commençait à être couvert. Il était fascinant de voir la façon dont les gens réagissaient à la possibilité que leur espoir soit trompé. Ils étaient venus voir une éclipse totale de quatre minutes pendant laquelle l'ombre de la lune voilerait complètement les rayons du soleil et nous plongerait dans les ténèbres; rien de moins! Ils avaient même baptisé le phénomène du nom de «totalité».

Vers 7 h 10, le ciel se couvrait de plus en plus. Soudain, une trouée s'est faite dans les nuages et le soleil a paru, nous laissant voir une éclipse partielle pendant quelques instants. La foule a accueilli cette apparition avec des cris de joie et des applaudissements, mais bientôt les nuages se sont refermés et nous ont complètement bloqué la vue. Le moment de l'éclipse totale approchait et il était indéniable que nous ne verrions pas la lune glisser devant le soleil.

Tout à coup, des milliers de gens se sont mis à courir vers un écran géant qu'un technicien de télévision avait installé sur le terrain. Nous étions là, assis, à regarder l'éclipse à la télévision comme tout le monde! Dans des moments comme ceux-là, on a l'occasion d'observer une vaste gamme d'émotions humaines. *Chaque personne réagit selon ses règles, c'est-à-dire selon ses croyances, sur ce qui aurait dû arriver pour qu'elle tire du plaisir d'une expérience donnée.*

Derrière moi, un homme s'est mis à jurer et a ajouté dépité: «J'ai déboursé 4000 $ pour pouvoir regarder ces quatre minutes à la télévision!» À quelques mètres de moi, une femme répétait: «Je n'arrive pas à croire que nous l'avons manquée!» tandis que sa fillette lui rappelait avec enthousiasme: «Maman, regarde, c'est l'éclipse!» À ma droite, une autre femme s'extasiait: «C'est incroyable! Je suis tellement heureuse d'être ici!»

Puis, une chose extraordinaire s'est produite. Alors que nous observions le dernier rayon de soleil disparaître derrière la lune, l'obscurité totale s'est faite. C'était complètement différent de la tombée de la nuit alors que le ciel s'assombrit graduellement. Ici, l'obscurité a été instantanée et totale. Au début, un cri a jailli de la foule, puis un grand silence nous a enveloppés. Les oiseaux se sont réfugiés dans les arbres et se sont tus. C'était un moment extraordinaire! Pendant que nous regardions dans le noir sur l'écran de télévision, certaines personnes déterminées à prendre des photos de l'éclipse, ne serait-ce que sur un écran, ont commencé à nous bombarder de flashes. En quelques secondes, nous étions à nouveau en pleine lumière — pas à cause du soleil — à cause de tous ces flashes.

En un instant, l'éclipse totale était terminée. À mon avis, l'instant le plus émouvant a été celui où un mince rayon de soleil a paru derrière la lune, faisant aussitôt renaître le jour. J'ai alors pensé **qu'il fallait bien peu de lumière pour chasser les ténèbres.**

Dès la réapparition des rayons du soleil, beaucoup de gens se sont levés pour partir. J'étais étonné. Après tout, l'*éclipse n'était pas terminée.* La plupart d'entre eux grognaient parce qu'«ils étaient venus jusque-là et avaient manqué l'expérience de leur vie.» Quelques enthousiastes sont restés jusqu'à la fin, savourant chaque minute, transportés et heureux. Le comble, c'est que, en 15 à 20 minutes, les alizés avaient balayé les nuages. Le ciel, devenu pur et bleu, a révélé l'éclipse. Mais il ne restait pas beaucoup de gens; la plupart étaient retournés à leur chambre, fort déçus. Ils continuaient à s'infliger de la douleur parce que leurs attentes n'avaient pas été satisfaites.

Comme à mon habitude, j'ai commencé à interviewer des gens. Je voulais savoir ce qu'ils ressentaient de l'éclipse. Un grand nombre de personnes en ont parlé comme de l'expérience la plus merveilleuse et la plus spirituelle de leur vie. Une femme enceinte m'a affirmé en se caressant le ventre que l'éclipse avait créé en elle un sentiment de communion plus intense avec son enfant à naître et que pour rien au monde elle n'aurait voulu être ailleurs. Que de contrastes j'ai pu voir ce jour-là dans les croyances et les règles des gens!

Ce qui m'a le plus étonné cependant, c'est que des gens puissent s'enthousiasmer à ce point pour ce qui n'était, après tout, qu'une ombre de quatre minutes. Quand on y réfléchit, une éclipse n'est pas plus prodigieuse que le lever du soleil chaque matin. Imaginez ce qui se produirait si les gens, partout dans le monde, se levaient tôt pour observer le lever du soleil, si les informations nationales et internationales en rapportaient les moindres détails et si la moitié de la matinée passait à parler de ce miracle. Pouvez-vous imaginer le genre d'informations que cela donnerait. L'annonceur de CNN débuterait chaque bulletin de nouvelles en disant: «Bonjour, le miracle s'est produit une fois de plus ce matin, le soleil s'est levé...» Pourquoi ne réagissons-nous pas de cette façon? Pourrions-nous le faire? Bien sûr! Mais, malheureusement, nous sommes devenus à ce point *habitués* au lever du soleil chaque matin que nous n'y voyons plus rien de miraculeux.

Dans la plupart des cas, au lieu de nous faire apprécier les miracles qui nous entourent, nos règles stipulent qu'une chose doit être rare pour être précieuse. *Pour quelle raison les gens ont-ils réagi différemment?* Pourquoi un homme s'est-il emporté au point de détruire son appareil photo, tandis que d'autres ont éprouvé une joie telle qu'elle renaîtra chaque fois qu'ils raconteront leur expérience de l'éclipse au cours des semaines, des mois et des années à venir?

Notre expérience de cette réalité n'avait rien en commun avec la réalité; celle-ci était interprétée à travers la grille toute-puissante de nos croyances, c'est-à-dire surtout selon les règles qui définissent *ce qui doit*

arriver pour que nous soyons heureux. **Je donne le nom de règles aux croyances qui déterminent si nous ressentons du plaisir ou de la douleur.** Si nous sommes inconscients du pouvoir de nos règles, celles-ci peuvent détruire toute possibilité de bonheur à long terme, mais si nous les comprenons et les utilisons à bon escient, elles peuvent transformer notre vie aussi sûrement que tous les autres éléments dont il est question dans ce livre.

Avant de continuer, permettez-moi de vous poser une question. **Que doit-il se produire pour que vous soyez heureux?** Quelqu'un doit-il vous serrer dans ses bras, vous embrasser, vous faire l'amour et vous dire à quel point il vous apprécie et vous respecte? Est-ce que vous devez gagner un million de dollars ou améliorer votre jeu au golf? Votre patron doit-il vous exprimer son appréciation? Devez-vous atteindre tous vos buts? Faut-il que vous conduisiez la bonne voiture? Devez-vous être invité à toutes les parties, ou fréquenter la bonne société? Devez-vous évoluer spirituellement ou attendez-vous l'illumination totale? Devez-vous courir huit kilomètres par jour? Bref, qu'est-ce qui doit arriver pour que vous vous sentiez bien?

En vérité, rien de particulier ne doit se produire pour que vous vous sentiez bien. Vous n'avez pas besoin d'éclipse pour être heureux. On peut être heureux *sans aucune raison.* Réfléchissez bien. Imaginons que vous gagnez un million de dollars. Ce n'est pas la somme en elle-même qui vous rend heureux, c'est la *règle* qui vous dit: «Quand j'aurai atteint ce but, *alors* je pourrai me permettre d'être heureux.» Au moment où vous décidez d'être heureux, vous envoyez à votre cerveau un message lui demandant de changer les réactions des muscles de votre visage, de votre poitrine et de tout votre corps, de modifier votre respiration et de changer la biochimie de votre système nerveux qui cause les sensations que vous appelez le plaisir.

D'après vous, quelles ont été les personnes les plus déçues le jour de l'éclipse? Ce sont les personnes qui avaient les règles les plus rigides sur ce qui devait arriver pour qu'elles soient heureuses. Sans aucun doute, ce sont les scientifiques et les scientifiques amateurs qui ont été les plus déçus. La plupart d'entre eux avaient, au sujet de ces quatre minutes, d'énormes attentes qui devaient être satisfaites pour qu'ils puissent se sentir bien.

Ne confondez pas: «il n'y a rien de mal à vouloir accomplir quelque chose» et «prendre les moyens pour le faire». Cependant, il y a plusieurs années, j'ai fait une distinction qui a modifié à jamais la qualité de ma vie: **tant que nous organiserons notre vie de manière que notre bonheur dépende de quelque chose dont le contrôle nous**

échappe, nous ne pourrons pas être heureux. Comme je n'étais plus disposé à vivre dans la crainte de la souffrance, et dans la mesure où je me considère intelligent, j'ai remanié mes règles pour pouvoir choisir d'éprouver ou non de la souffrance, *lorsque je le juge approprié, selon ma capacité de diriger mon esprit, mon corps et mes émotions.* Bref, Becky et moi avons beaucoup apprécié l'éclipse. De toute façon, nous étions à Hawaï pour affaires (pour l'un de mes programmes Mastery[m.d.] de trois semaines). Le fait d'être arrivé quelques jours plus tôt pour l'éclipse était pour nous un boni.

La vraie raison pour laquelle nous nous sommes amusés n'est pas que nos attentes étaient limitées; en fait, nous attendions l'éclipse avec impatience. La clé de notre bonheur pourrait résider dans une règle que nous avions tous deux adoptée: **nous avions décidé que, ce jour-là, nous apprécierions l'événement, peu importe ce qui se produirait.** Nous avions des attentes, mais nous avions décidé de trouver le moyen d'apprécier l'issue, quelle qu'elle soit.

Voyez-vous comment une telle règle, si vous l'adoptiez et l'appliquiez systématiquement, pourrait changer pratiquement toutes vos expériences? Lorsque je parle de cette règle, certaines personnes répondent: «Vous ne faites qu'abaisser vos normes.» C'est absolument faux! En adoptant cette règle, vous **élevez vos normes.** Vous respectez une norme plus élevée, celle qui stipule que vous appréciez la vie malgré les circonstances du moment. Cela signifie que vous êtes suffisamment intelligent, souple et créatif pour changer votre perspective et vos évaluations de manière à vous permettre de vivre pleinement la vraie richesse de la vie. C'est peut-être la règle la plus importante de toutes.

Dans le chapitre précédent, vous avez commencé à élaborer une nouvelle hiérarchie de valeurs qui définira l'orientation de votre vie. Vous devez cependant comprendre que **ce sont des règles qui déterminent si vous avez l'impression ou non de vivre selon vos valeurs.** Ces règles sont vos croyances sur ce qui doit arriver pour que vous vous sentiez comblé, heureux ou aimé. Imaginons que vous mettiez le bonheur au haut de votre liste de valeurs. Si votre règle au sujet du bonheur stipule que pour être heureux tout doit fonctionner exactement comme vous l'avez prévu, je puis vous assurer que vous ne serez *pas* heureux très souvent. **La vie est changeante;** nos règles doivent donc nous permettre de nous adapter, d'évoluer et de jouir de la vie. Il est absolument nécessaire que nous comprenions bien ces croyances inconscientes qui déterminent à quels moments nous nous infligeons de la souffrance et à quels moments nous nous donnons du plaisir.

JUGE ET JURY

Nous avons tous des règles et des normes qui gouvernent nos sentiments face aux événements qui ponctuent notre vie, mais aussi qui gouvernent notre comportement et nos réactions dans une situation donnée. Cependant, il est tout aussi important — et peut-être même plus important encore — de comprendre que nos comportements et nos émotions sont déterminés par nos croyances sur le bien et le mal, et par nos normes de conduite, **c'est-à-dire ce que nous devrions faire et ce que nous devons faire. Ce sont ces normes et ces critères que j'ai appelés les règles.**

Les règles sont le déclencheur du plaisir et de la souffrance dans le système nerveux. C'est un peu comme s'il y avait un tribunal miniature dans le cerveau. *Nos règles personnelles sont le juge et le jury de dernière instance.* Ce sont elles qui déterminent si nous vivons selon telle ou telle valeur, si nous sommes heureux ou malheureux et si nous nous donnons du plaisir ou de la souffrance. Ainsi, si je vous demandais: «Avez-vous un beau corps?» Comment réagiriez-vous? Votre réponse dépendrait de la perception que vous avez de votre corps en tenant compte des normes qui, selon vous, sont le propre d'un beau corps.

Voici une autre question: «Êtes-vous un bon amant?» Votre réponse sera fondée sur ce que vous considérez être un bon amant, c'est-à-dire les normes auxquelles vous adhérez. Si vous me répondiez par l'affirmative, je pourrais **découvrir vos règles** en vous demandant **«Comment savez-vous que vous êtes un bon amant? Qu'est-ce qui doit arriver pour que vous sentiez que vous êtes un bon amant?»**

Certains diront: «Je sais que je suis un bon amant parce que, quand je fais l'amour, on me dit toujours que c'est bon», ou: «Je sais que je suis un bon amant parce que ma partenaire me le dit», ou: «Je sais que je suis un bon amant à cause des réactions de ma partenaire», ou: «Je sais que je suis un bon amant, car je me sens bien quand je fais l'amour.» (La réaction de sa partenaire n'a-t-elle aucune importance?). D'autres répondront: «Demandez aux personnes concernées.»

Mais il y a aussi des gens qui ne croient pas être de bons amants. Est-ce parce qu'ils sont vraiment mauvais ou parce que leurs règles sont *mal choisies*? Cette question est très importante. Dans beaucoup de cas, les gens ne pensent pas être de bons amants parce que leur partenaire ne le leur *dit* pas. Celui-ci ou celle-ci peut répondre avec beaucoup de passion, mais parce qu'il ou elle ne suit pas les règles qu'ils ont fixées, ils sont convaincus de ne pas être de bons amants.

Le problème qui consiste à ne pas éprouver les émotions que nous méritons ne se limite pas au bonheur ou aux relations amoureuses. La plupart

d'entre nous avons des règles tout aussi mal choisies pour définir le succès, la sécurité, l'intelligence, ce qui fait une différence... *Chaque chose dans notre vie, du travail au jeu, est sous la juridiction de ce système de juge et de jury.*

En d'autres termes, nos règles contrôlent nos réactions à tous les instants de notre vie. Ces réactions, vous l'aurez deviné, ont été établies arbitrairement. Comme bien d'autres composantes du plan directeur de notre vie, nos règles sont le résultat d'un assemblage étonnant de toutes les influences auxquelles nous avons été exposés. Le même système de punitions et de récompenses façonne à la fois nos valeurs et nos règles. En fait, à mesure que nous développons de nouvelles croyances sur ce qui doit arriver pour que nos valeurs se réalisent, nous ajoutons de nouvelles règles. Avec l'ajout de ces nouvelles règles, nous sommes souvent portés à déformer, à généraliser et à éliminer nos anciennes règles. Nous développons des règles conflictuelles. Beaucoup de gens établissent leurs règles pour se *rebeller* contre les règles qu'on leur a imposées dans leur enfance.

Les règles qui régissent votre vie aujourd'hui conviennent-elles toujours à la personne que vous êtes maintenant? Ou plutôt, vous raccrochez-vous à des règles qui vous ont été utiles dans le passé, mais qui vous limitent aujourd'hui? Vous raccrochez-vous à des règles qui ont été utiles dans votre enfance, mais qui ne vous conviennent plus?

N'importe quel imbécile peut énoncer une règle,
et tous les imbéciles la suivront.

HENRY DAVID THOREAU

Les règles sont les raccourcis du cerveau. Elles nous aident à acquérir un sentiment de certitude au sujet des conséquences de nos actes; de ce fait, elles nous permettent de prendre des décisions rapides sur le sens que revêtent les choses pour nous et de la manière dont nous devons agir.

Si vous deviez entreprendre une longue série de calculs pour déterminer ce que signifie un sourire, votre vie serait plutôt frustrante. Heureusement, vous avez une règle qui dit que lorsqu'une personne vous sourit, cela signifie qu'elle est heureuse, amicale et peut-être même que vous lui êtes sympathique. Si quelqu'un vous regarde avec suspicion, vous faites appel à un autre ensemble de règles sur le sens de ce regard et sur la manière d'y réagir. Bien des gens pensent, par exemple, qu'une personne qui les regarde avec animosité est de mauvaise humeur et qu'il vaut mieux l'éviter. D'autres, au contraire, croient qu'il faut intervenir lorsque quelqu'un est de mauvaise humeur et l'aider à *changer* son état d'esprit.

LE DÉSORDRE ET LA PERFECTION

Je me souviens d'une histoire compliquée que j'ai lue dans le livre de Gregory Bateson, *Steps to an Ecology of the Mind*. Il s'agissait de la reproduction d'une conversation entre l'auteur et sa fille, il y a quelques années de cela. Si vous le voulez bien, je vais vous la résumer. Un jour, l'enfant a posé à son père une question très intéressante: «Papa, pourquoi les choses sont-elles aussi facilement en désordre?» «Que veux-tu dire par désordre, ma chérie?» de répondre son père. «Tu le sais, papa, répondit la petite, c'est lorsque les choses ne sont pas parfaites. Comme sur ma table de travail en ce moment. Rien n'est rangé. Tout est en désordre. J'ai tellement travaillé hier soir pour rendre tout parfait. Mais les choses ne restent pas parfaites. Elles deviennent en désordre tellement facilement!»

Bateson a demandé à sa fille de lui montrer comment c'était lorsque les choses étaient parfaites. Celle-ci a remis tous les objets à leur place sur une tablette, en disant: «Voilà! c'est parfait maintenant, papa.» Alors son père lui dit: «Et si je déplaçais ta boîte de couleurs de 30 centimètres. Qu'est-ce qui se passerait?» «Non, papa, maintenant c'est en désordre», répondit l'enfant. «Et si je déplaçais ton crayon ici?» dit-il. «Tu fais encore du désordre», répliqua l'enfant. Alors son père lui dit: «Et si j'ouvrais ce livre à moitié?» «C'est aussi du désordre», dit-elle.

Bateson se tourna vers sa fille et lui dit: «Ma chérie, le problème n'est pas que les choses sont facilement en désordre, mais plutôt que tu considères trop de choses comme du désordre. Il n'y a qu'une seule façon pour que les choses soient parfaites.»

La plupart d'entre nous avons créé des tas de raisons pour être malheureux et une ou deux raisons pour être heureux. Je suis toujours étonné de constater le nombre de gens dont les règles les prédisposent inévitablement à être malheureux. C'est comme s'ils avaient dans leur cerveau un immense réseau d'autoroutes menant directement à l'état malheureux qu'ils veulent justement éviter et de rares sentiers pour atteindre le plaisir.

Voici l'exemple classique d'un homme qui a assisté à l'un de mes séminaires Date With Destiny. C'est un homme d'affaires très connu, qui figure sur la liste de *Fortune 500*, et qui est respecté pour les nombreuses contributions qu'il a faites à la collectivité. Il est père de cinq enfants, ses relations avec sa femme et sa famille sont chaleureuses et il est en excellente forme — il court le marathon. Je lui ai demandé: «Êtes-vous quelqu'un qui a réussi?» À la grande surprise de toute l'assemblée, il a répondu le plus sérieusement du monde: «Non».

«Qu'est-ce qui doit se produire pour que vous sentiez que vous avez réussi?» (N'oubliez pas qu'il s'agit de la question clé que vous devez toujours poser pour découvrir vos règles et celles des autres.)

Il m'a débité une série de règles et de normes très rigides qu'il avait l'impression de devoir suivre s'il voulait que sa vie soit une réussite. Il devait gagner trois millions de dollars par année (il avait un salaire d'un million et demi de dollars, auquel s'ajoutait deux millions en boni, ce qui ne comptait pas pourtant), il fallait que le pourcentage de gras dans le corps ne compte que pour 8 % de son poids corporel (il y avait 9 % de gras), il ne devait jamais s'impatienter avec ses enfants (n'oubliez pas qu'il avait cinq enfants qui suivaient chacun leur propre voie). Cet homme avait-il des possibilités de sentir qu'il avait réussi, si ces critères trop ambitieux, voire excessifs, devaient tous être satisfaits en même temps? Aura-t-il jamais l'impression qu'il a réussi?

Il y avait dans la salle un autre homme que tout le monde avait remarqué parce qu'il dégageait une énergie incroyable. Il semblait apprécier le séminaire et la vie au plus haut point. Je me suis tourné vers lui et je lui ai posé la même question. «Mais bien sûr!» a-t-il répondu. Je lui ai alors demandé: «*Qu'est-ce qui doit arriver* pour que vous sentiez que vous avez réussi?»

«C'est tellement facile, a-t-il dit, tout ce que j'ai à faire, c'est de me lever le matin et de constater que je suis toujours sur le plancher des vaches.»

L'assistance a éclaté de rire. «Chaque journée est une journée merveilleuse.» Cette règle est devenue l'une des préférées du personnel des séminaires Date With Destiny. Nous l'inscrivons maintenant à tous les séminaires pour nous rappeler que nous avons réussi chaque fois que nous sortons du lit le matin.

Comme le p.-d.g. qui ne respectait pas ses propres règles, **vous pourriez être un gagnant tout en ayant l'impression d'être un perdant parce que votre manière de marquer les points est injuste,** non seulement pour vous, mais aussi pour votre femme et vos enfants, pour vos collègues de travail et pour tout votre entourage. Supposons que vous vous soyez doté de règles qui vous font vous sentir frustré, en colère ou blessé, c'est-à-dire de règles qui vous dépeignent tel un raté, ou encore que vous n'ayez pas de règles bien établies qui vous permettent de savoir quand vous êtes heureux, quand vous avez du succès, etc. Ne pensez-vous pas que ces émotions influent sur la façon dont vous traitez les gens autour de vous et sur vos rapports avec eux? Que vous en soyez conscient ou non, il vous arrive souvent de juger les autres d'après des règles que vous n'avez jamais clairement exprimées.

Pourtant, vous vous attendez toujours à ce que les autres respectent vos règles, n'est-ce pas? Si vous êtes sévère avec vous-même, vous serez porté à l'être avec les autres.

Pourquoi une personne imposerait-elle des règles aussi strictes à elle-même ainsi qu'à ceux qu'elle aime le plus? Le conditionnement culturel compte pour une bonne part dans ce comportement. Plusieurs d'entre nous craignons de perdre la détermination de réussir et la motivation de travailler dur et de nous dépasser si nous ne nous imposons pas des règles très strictes. En fait, il n'est pas nécessaire d'avoir des règles exagérément sévères pour rester motivé. Lorsqu'une personne s'impose des règles trop strictes, donc trop douloureuses, elle se rend bientôt compte qu'elle n'a aucune chance de réussir, quels que soient ses efforts. Elle commence alors à éprouver un sentiment d'impuissance acquise. S'il est vrai que nous devons utiliser le pouvoir de nos buts et *l'attrait d'un avenir prometteur* pour nous propulser, nous devons aussi faire en sorte que notre système soit fondé sur des règles qui nous permettent d'être heureux *chaque fois que nous le désirons.*

VOS RÈGLES VOUS DONNENT-ELLES DU POUVOIR OU VOUS PRIVENT-ELLES DE POUVOIR?

Notre but consiste à élaborer des règles qui nous portent à agir, qui nous procurent de la joie et nous encouragent à persévérer, et non pas de développer des règles qui nous paralysent.

J'ai découvert qu'un grand nombre d'hommes et de femmes établissent, en ce qui concerne les relations amoureuses, des règles qui rendent ces relations amoureuses complètement *impossibles.* Voici quelques exemples: «Si tu m'aimes, tu feras tout ce que je veux.» ou «Si tu m'aimes, tu dois accepter que je me plaigne continuellement et que je te rende la vie impossible.» S'agit-il de règles appropriées? Évidemment non. Elles sont injustes pour le partenaire.

Une femme qui a assisté au séminaire Date With Destiny m'a déclaré qu'elle désirait vraiment avoir une relation intime avec un homme, mais qu'elle semblait incapable d'aller plus loin que la phase initiale de la séduction. Lorsque je lui ai demandé: «Qu'est-ce qui doit se produire pour qu'un homme vous attire?» ses règles nous ont fait comprendre, à tous deux, quel était son problème. Pour qu'un homme l'attire, il devait la poursuivre sans relâche, même si elle le rejetait. Si un homme déployait tous ses efforts pour faire tomber ses barrières, elle se sentait extrêmement attirée par lui, car c'était le signe d'un homme très fort.

Sa deuxième règle était plus révélatrice. Si un homme la poursuivait pendant plus d'un mois, elle perdait tout respect, donc toute attirance envers lui. Vous devinez l'inévitable issue? Quelques-uns continuaient à la voir malgré son rejet, mais la plupart abandonnaient après un certain temps. Ceux qui persistaient avaient droit à sa faveur pendant un petit moment encore. Après un mois environ, elle perdait tout intérêt pour eux. Elle était incapable d'éprouver de l'attirance pour un homme pendant plus d'un mois, parce qu'aucun homme n'arrivait à prévoir les exigences complexes de son diagramme amoureux.

Avez-vous, vous aussi, des règles qui vous mènent droit à l'échec? Certaines personnes ont besoin de savoir à l'avance ce qui va se passer, sinon elles ont l'impression de perdre le contrôle. D'autres ont besoin de connaître quelque chose à fond avant d'avoir confiance en elles. Si j'avais souscrit à cette règle, je n'aurais pas accompli la moitié de ce que j'ai fait dans ma vie. En effet, une grande part de mon succès est attribuable à ma capacité de me convaincre que je peux réussir quelque chose, même si je n'y connais rien. Voici ma règle en ce qui concerne la confiance en soi: «Si je décide d'avoir confiance en moi, j'aurai confiance en moi dans tous les domaines et cette confiance en moi m'aidera à réussir.»

Il existe aussi des règles très étonnantes au sujet de la compétence. En voici trois: «si je réussis à faire quelque chose parfaitement pendant une certaine période de temps, alors je suis compétent»; «si je réussis à faire une chose une fois, alors je suis compétent»; et «si j'ai déjà fait quelque chose de semblable, je sais que je peux maîtriser cela, donc je suis compétent».

Voyez-vous l'impact que ces règles peuvent avoir sur la confiance en soi, sur votre bonheur, sur votre sens du contrôle, sur vos actions et sur toute votre vie?

FIXEZ LES RÈGLES DU JEU DE MANIÈRE À POUVOIR GAGNER

Dans le chapitre précédent, nous avons consacré beaucoup de temps à choisir nos valeurs. Toutefois si vous vous donnez des règles impossibles à suivre, vous ne réussirez jamais à vivre conformément à vos valeurs. Lorsque j'ai commencé à développer mes idées sur la manière dont une personne peut façonner sa destinée, j'utilisais uniquement la notion de valeurs. Les règles étant absentes de mon système, celui-ci était totalement arbitraire. Le jour où j'ai découvert les règles, j'ai commencé à comprendre la source du plaisir et de la douleur dans

notre expérience de vie. J'ai compris que les règles sont un mécanisme déclencheur des émotions humaines. Je me suis enfin demandé comment je pourrais utiliser les règles plus efficacement.

Comme je l'ai déjà mentionné, il m'apparaît indéniable que la plupart des gens sont conditionnés à éprouver de la douleur. Non seulement leurs règles les empêchent-ils de jouir de la vie, mais elles vont jusqu'à les encourager à être malheureux. Permettez-moi d'illustrer mon propos. Voici la liste des valeurs d'une femme que nous appellerons Laurie. Elle a assisté à l'un de mes premiers séminaires Date With Destiny:

Les anciennes valeurs à rechercher de Laurie

L'amour
La santé
La sécurité
La liberté
Le succès
L'acceptation
L'excellence
L'harmonie
Le respect
L'intégrité
L'honnêteté
Le plaisir

Au premier coup d'œil, ces valeurs semblent parfaites, n'est-ce pas? On pourrait s'imaginer que cette femme est une personne aimante, saine et indépendante. Cependant, en y regardant de plus près, on note facilement quelques contradictions. Ses troisième et quatrième valeurs sont la sécurité et la liberté. Ces deux valeurs peuvent-elles aller de pair?

En fait, le conditionnement de cette femme la destinait à être très malheureuse. Elle était frustrée à tous points de vue et commençait même à vivre en recluse, évitant tout contact avec son entourage. Aucun des thérapeutes qu'elle avait consultés n'arrivait à comprendre son cas. Ils s'attardaient tous à ses comportements, ses peurs et ses émotions au lieu d'examiner la structure du plan directeur dont elle se servait pour évaluer chaque événement et chaque expérience de sa vie.

J'ai donc commencé à lui faire énoncer ses règles concernant chacune de ses valeurs. «Qu'est-ce qui doit se passer pour que vous vous sen-

tiez___________?» Pour l'amour, elle répondit: «J'ai besoin de sentir que je l'ai mérité. *Je dois avoir le sentiment que chaque personne que je rencontre accepte toutes mes croyances, et qu'elle les approuve et les partage.* Je ne peux pas sentir qu'on m'aime à moins d'être parfaite. Je dois être une mère parfaite, une épouse parfaite...»

Nous avons immédiatement identifié quel était le problème. **L'amour** était la première valeur sur sa liste, la plus grande source de plaisir pour elle. Pourtant, ses règles ne lui permettaient pas de jouir de ce plaisir, à moins de remplir les conditions sur lesquelles *elle n'avait aucun contrôle.* Comment peut-on arriver à se sentir aimé lorsqu'on exige pour cela que toutes les personnes que nous rencontrons embrassent toutes nos idées? Il y a trop de gens qui ont chacun leurs idées et leurs croyances, toutes différentes. Cette règle définit trop de façons d'être malheureux!

Comment savoir si une règle nous donne du pouvoir ou nous en prive? Il existe trois critères principaux:

1. Une règle nous prive de pouvoir si elle est **impossible à suivre.** Si vos critères sont complexes, variés ou sévères au point de vous empêcher de gagner au jeu de la vie, vous suivez à coup sûr une règle qui vous prive de pouvoir.

2. Une règle vous prive de pouvoir **lorsque, pour la respecter, cela dépend de quelque chose qui échappe à votre contrôle.** Une règle qui exige que les autres agissent précisément ou que l'environnement soit exactement comme vous le désirez est une règle qui vous prive de pouvoir. Ainsi, certaines des personnes qui assistaient à l'éclipse ne pouvaient se sentir heureuses à moins que la météo (une chose sur laquelle elles n'avaient aucun contrôle) ne réponde à leurs attentes.

3. Une règle vous prive de pouvoir **lorsqu'elle ne vous fournit que quelques façons seulement d'être heureux et des dizaines de façons d'être malheureux.**

Laurie avait réussi à se donner des règles qui rassemblaient ces trois critères. Exiger que ses croyances soient acceptées par toutes les personnes qu'elle rencontrait était impossible à respecter comme critère. Pour se sentir bien, Laurie dépendait de l'environnement extérieur, c'est-à-dire de quelque chose dont le contrôle lui échappait, en d'autres termes de l'opinion des autres. Cette règle lui fournissait d'innombrables occasions d'être malheureuse et pratiquement aucune d'être heureuse.

Voici quelques-unes des autres règles qui régissaient sa hiérarchie des valeurs.

Les *anciennes* règles et valeurs à rechercher de Laurie

L'amour: j'ai besoin de sentir que je l'ai mérité. Je dois avoir le sentiment que chaque personne que je rencontre accepte toutes mes croyances et qu'elle les approuve et les partage. Je ne peux pas sentir qu'on m'aime à moins d'être parfaite. Je dois être une mère parfaite, une épouse parfaite.

La santé: mon alimentation doit être parfaite selon mes critères. Je ne dois sentir aucune douleur physique. Je dois avoir l'impression que je suis en meilleure santé que *tous* mes amis et que je suis un exemple pour eux.

La sécurité: je dois être aimée de tous et sentir que tous ceux que je rencontre considèrent que je suis une bonne personne. Je dois être absolument sûre **qu'il n'y aura pas de guerre atomique.** Je dois avoir beaucoup plus d'argent dans mon compte d'épargne que je n'en ai en ce moment.

La liberté: je dois avoir le contrôle de mon travail, de mon temps, de mes honoraires, de mes opinions, etc. Je dois jouir d'une sécurité financière qui me permette d'éviter le stress et les pressions financières.

D'après vous, Laurie a-t-elle des chances de voir ses valeurs satisfaites? Revenons à sa règle sur la santé. «Mon alimentation doit être *parfaite* selon mes critères.» Non seulement Laurie est-elle végétarienne, mais elle ne mange que des aliments crus. Pourtant, elle ne se sent toujours pas parfaite. Quelles sont vos possibilités d'être en meilleure santé que toutes les personnes que vous connaissez? Elles sont nulles, à moins que vous ne passiez votre vie au centre des soins intensifs!

Les *anciennes* règles et valeurs à éviter de Laurie

Le rejet: je me sens rejetée lorsque quelqu'un ne partage *pas* mes croyances ou lorsque quelqu'un semble en savoir plus long que moi.

L'échec: j'ai l'impression d'avoir échoué chaque fois que quelqu'un me trouve antipathique ou si je n'ai pas l'impression de faire vivre convenablement ma famille.

La colère: je me mets en colère lorsque j'ai l'impression que les autres n'apprécient pas ce que je fais ou lorsqu'on me juge avant de me connaître.

Ces règles et valeurs à éviter sont tout aussi paralysantes. Vous constaterez qu'il est beaucoup plus facile pour elle d'être malheureuse que d'être heureuse. Pour être malheureuse, il suffit que quelqu'un ne partage pas ses croyances. Quel programme! Dans la vie, quelles sont les probabilités que quelqu'un vous juge sans vous connaître? Environ cent pour cent! Avec des règles comme celles-là, imaginez l'état dans lequel cette femme se trouvait. Elle souffrait beaucoup et, en examinant soigneusement ses règles, on se rendait compte que l'une de ses principales sources de souffrance était son entourage. À chaque occasion où elle devait rencontrer des gens, elle s'exposait à ce que quelqu'un ne partage pas ses croyances, ou ne la trouve pas sympathique ou encore la juge avant de la connaître. Il n'est donc pas étonnant qu'elle ait vécu en ermite! J'ai fini par lui dire que, à mon avis, une personne qui possédait des valeurs et des règles comme celles-là souffrirait tôt ou tard d'un ulcère. «J'en ai déjà un!» m'a-t-elle répondu.

Malheureusement, Laurie n'est pas un cas unique. Ses règles sont certainement plus sévères que celles de la majorité des gens, mais vous serez étonné d'apprendre à quel point vos *propres* règles sont injustes lorsque vous les examinerez de plus près. Les séminaires Date With Destiny attirent certaines des personnes qui ont le mieux réussi aux États-Unis, des personnes dont l'influence et les compétences sont inégalées. Pourtant, bien qu'elles semblent comblées, plusieurs d'entre elles ne ressentent pas le bonheur et la satisfaction auxquels elles pourraient aspirer. Dans tous les cas, cette situation est attribuable à des conflits de valeurs ou à un choix de règles qui les prive de pouvoir.

LA SOLUTION

La solution est très simple. Pour avoir une vie heureuse, il nous suffit de concevoir un système d'évaluation composé de règles qui sont *possibles* à

suivre, **des règles qui nous rendent le bonheur facile et le malheur difficile,** des règles qui nous orientent dans la direction vers laquelle nous souhaitons aller. Bien sûr, il peut être utile d'avoir des règles qui nous font souffrir. En effet, il faut nous fixer des limites; nous avons besoin d'une certaine tension pour nous motiver. Je ne peux pas boire un verre de jus d'orange sans disposer d'un verre, ou de quelque chose qui contienne le jus. Nous avons tous des limites, en tant que membres d'une société et en tant qu'individus. Nous pouvons néanmoins nous conditionner à nouveau de manière à avoir une vie plus agréable. Une personne heureuse est portée à mieux traiter les gens qui l'entourent et à mieux utiliser son potentiel humain.

Alors, quel est notre but? En choisissant nos valeurs, nous devons décider quels critères respecter pour obtenir du plaisir. Nous devons élaborer un système de règles qui nous entraîne dans la même direction que nos valeurs, un système qu'il est possible de suivre d'après des critères que nous contrôlons nous-mêmes. De cette manière, c'est nous qui prenons les choses en main au lieu d'attendre que les autres le fasse à notre place.

En s'appuyant sur ces critères, Laurie a changé l'ordre de certaines de ses valeurs et a complètement modifié ses règles. Voici ses nouvelles règles et valeurs:

Les *nouvelles* règles et valeurs à rechercher de Laurie

L'amour: j'éprouve de l'amour chaque fois que j'exprime de l'amour, soit en manifestant cet amour aux autres, soit en permettant à quelqu'un de m'aimer.

La santé: je me sens en santé quand je reconnais à quel point je me sens bien.

Le plaisir: je trouve du plaisir dans tout ce qui me procure de la joie.

La gratitude: j'éprouve de la gratitude quand j'apprécie tout ce que j'ai déjà dans la vie.

La liberté: je me sens libre quand je vis selon mes convictions et quand je choisis d'être heureuse.

Remarquez que le plaisir est maintenant l'une des valeurs auxquelles Laurie accorde la priorité. Ce simple changement a transformé sa vie ainsi que ses rapports avec sa fille et son mari. Cependant, les modifications les

plus importantes ont été apportées à ses règles. Les changements de valeurs auraient eu peu d'impact si ses règles étaient demeurées semblables.

Qu'a fait cette femme? Elle a réorienté toute sa vie de manière à maîtriser la situation. **Nous devons nous rappeler, vous et moi, que l'estime de soi dépend de notre faculté à percevoir que nous maîtrisons les événements dans notre environnement immédiat.** Ces règles permettent à Laurie de toujours savoir se maîtriser sans même essayer.

Ses nouvelles règles concernant l'amour sont-elles possibles à suivre? Bien sûr! Qui a le contrôle? C'est *elle!* En tout temps, elle peut décider d'être aimante tant envers elle-même qu'envers les autres et elle s'est donné la permission d'éprouver l'émotion qu'on appelle «l'amour». Elle sait que ses valeurs les plus chères sont réalisées. De plus, c'est une règle qu'elle peut suivre quotidiennement. Il y a de nombreuses façons de le faire, car il y a beaucoup de gens envers lesquels elle peut se montrer aimante: elle-même, les membres de sa famille, ses amis et même des étrangers. Examinons maintenant sa nouvelle règle au sujet de la **santé.** La beauté de cette règle réside dans le fait que Laurie en est le seul juge; c'est elle seule qui peut reconnaître à quel point elle se sent bien n'importe quand. Cette règle est non seulement possible à suivre, mais en reconnaissant régulièrement à quel point elle se sent bien, Laurie établit un schéma qui favorise une meilleure santé.

De plus, Laurie a adopté une nouvelle série de valeurs à éviter. Elle a choisi des émotions dans lesquelles elle savait qu'elle devait éviter de se complaire si elle voulait réussir: la négativité et la procrastination. N'oubliez pas que nous cherchons à *renverser le processus selon lequel nous avons été programmés. Nous souhaitons nous rendre le bonheur facile et le malheur difficile.*

Les *nouvelles* règles et valeurs à éviter de Laurie

La négativité: j'évite de dépendre *systématiquement* de l'accueil favorable des autres pour être heureuse et sentir que j'ai réussi.

La procrastination: j'évite d'exiger *systématiquement* la perfection de moi-même et des autres.

Avec ses nouvelles règles à éviter, Laurie ne dépend plus de l'accueil favorable des autres. Sa règle au sujet de la procrastination a vu le jour lorsqu'elle s'est rendu compte qu'exiger la perfection était une source de souf-

france pour elle. Comme elle craignait de s'engager dans des projets qui pourraient la faire souffrir, elle remettait tout au lendemain. Ces changements dans ses valeurs et dans ses règles ont réorienté sa vie plus sûrement qu'elle n'aurait jamais pu l'imaginer.

Voici maintenant un petit devoir pour vous: en vous fondant sur les nouvelles valeurs que vous avez choisies dans le chapitre précédent, **essayez d'établir, en vous référant à vos valeurs à rechercher, un ensemble de règles qui vous rend le bonheur facile et, en tenant compte de vos valeurs à éviter, un ensemble de règles qui vous rend le malheur difficile. Idéalement, créez un menu de possibilités qui vous permette d'être heureux.**

Voici quelques-unes de mes règles et valeurs.

Un échantillon de mes règles et valeurs à rechercher:

Santé et vitalité: je me sens bien chaque fois que je me sens concentré, puissant ou équilibré; chaque fois que je fais quelque chose qui augmente ma force, ma souplesse et mon endurance; chaque fois que je fais quelque chose qui me procure une sensation de bien-être physique; chaque fois que je mange des aliments riches en eau ou que je vis conformément à ma propre philosophie de la santé.

Amour et chaleur humaine: je me sens bien chaque fois que je suis chaleureux envers mes amis, les membres de ma famille ou même des étrangers et que je leur apporte mon soutien; chaque fois que je cherche à aider les autres; chaque fois que je suis favorable envers moi-même; chaque fois que mon état d'esprit a un effet positif sur la façon dont les autres se sentent.

Apprentissage et croissance personnelle: je me sens bien chaque fois que j'apprends quelque chose d'utile; chaque fois que je me surpasse; chaque fois que je pense à une nouvelle possibilité; chaque fois que je deviens plus efficace; chaque fois que j'applique mes connaissances efficacement.

Réussite: chaque fois que je me concentre sur ce que j'ai déjà réalisé dans ma vie; chaque fois que je me fixe un but et que je l'atteins; chaque fois que j'apprends quelque chose ou que je crée quelque chose de valable pour moi comme pour les autres.

Vous vous demandez peut-être si tout cela n'est pas qu'un jeu. Ne pourrais-je me fixer, au sujet de la santé, une règle que je puisse satisfaire chaque fois que je *respire*? On peut, bien sûr, établir des règles aussi faciles à satisfaire. Toutefois, il est préférable de concevoir des règles qui vous apportent *davantage* que ce que vous attendez dans tous les domaines de votre vie. Vous vous demandez peut-être si vous allez perdre votre ambition de réussir en n'étant plus motivé par la douleur. Croyez-en mon expérience. La vie comporte suffisamment de peines sans que vous ayez à en rajouter. Il est tout à fait inutile de vous imposer des règles exagérément strictes qui vous donnent l'impression d'aller à contre-courant.

En sociologie, il existe un concept appelé «ethnocentrisme» qui consiste à croire que les règles, les valeurs et les croyances de sa propre culture sont les seules qui soient valables. C'est là un concept extrêmement limitatif. Chaque personne qui nous entoure a des règles et des valeurs qui diffèrent des nôtres et celles-ci ne sont ni meilleures ni pires que les nôtres. Il ne s'agit pas de savoir si ces règles sont convenables ou non, mais plutôt si elles sont **dynamisantes ou limitatives.** En fait...

TOUTE QUERELLE EST UNE QUERELLE DE RÈGLES

Songez à la dernière fois que vous vous êtes querellé avec quelqu'un. Votre désaccord portait-il sur la personne elle-même ou *sur quelque chose qu'elle a dit, qu'elle a fait ou omis de faire?* Étiez-vous en colère contre cette personne ou réagissiez-vous plutôt au fait qu'elle ait *violé vos règles?* **À l'origine de tout différend émotionnel entre deux personnes, il y a une querelle de règles.** Quelqu'un a fait ou a omis de faire quelque chose et cet acte ou cette omission a violé l'une de vos règles sur ce que les gens doivent ou ne doivent pas faire.

Ainsi, par exemple, certaines personnes adoptent la règle suivante en ce qui concerne le respect: «*Si* vous me respectez, *alors* vous n'élèverez jamais la voix.» Par conséquent, si votre partenaire élève soudain la voix, vous aurez l'impression qu'il ou elle ne vous respecte pas. Vous serez en colère parce que votre règle n'aura pas été respectée. Cependant, votre partenaire peut avoir pour règle: «Si je suis respectueux, je suis franc dans mes émotions et mes sentiments — bons, mauvais ou neutres —, et je les exprime avec toute l'intensité du moment.» Vous pouvez vous rendre compte des conflits auxquels s'exposent ces deux personnes.

C'est ce qui nous est arrivé à Becky et à moi au début de notre relation. Nous avions des règles radicalement opposées sur la façon de témoigner du respect à une autre personne. Pourquoi? Parce que j'ai grandi dans un environnement où on punissait sévèrement le manque

de franchise. Si on quittait la pièce au milieu d'une conversation, on ne nous le pardonnait pas. Dans ma famille, la règle première était de continuer à discuter et à exprimer ses émotions, même au risque d'avoir tort, jusqu'à ce que le sujet soit complètement réglé.

De son côté, Becky a grandi dans une famille où les règles étaient différentes, mais tout aussi claires. On lui a appris que si l'on n'avait rien d'agréable à dire, il était préférable de se taire; si on respectait son interlocuteur, on n'élevait jamais la voix; et si quelqu'un élevait la voix, la meilleure façon de se respecter était de quitter la pièce.

Nos règles au sujet du respect étaient à ce point opposées que Becky et moi nous rendions mutuellement fous. Nous avons presque renoncé à nous marier pour cette raison. Les règles déterminent tout, où nous allons, comment nous nous habillons, qui nous sommes, ce qui est acceptable ou inacceptable pour nous, qui sont nos amis et si nous sommes heureux ou malheureux dans presque toutes les situations.

Certaines personnes ont la règle suivante au sujet de la colère: «Si on me respecte, on me laisse tranquille et je règle le problème à ma façon.» D'autres croient au contraire que «si quelqu'un est en colère et qu'on se soucie vraiment de lui, alors on intervient pour tenter de l'aider». Ces règles créent de graves conflits. *Les deux personnes recherchent la même chose,* c'est-à-dire respecter et se soucier d'autrui, mais leurs règles leur dictent des comportements opposés et leurs règles d'interprétation leur font conclure que leurs gestes respectifs sont hostiles plutôt qu'amicaux.

Ainsi donc, si vous avez une mésentente avec quelqu'un, rappelez-vous que ce n'est pas son comportement qui vous met en colère, mais vos propres règles. Cela vous aidera à ne plus blâmer les autres à l'avenir. Vous pouvez facilement surmonter votre colère si vous vous demandez d'abord: «Ai-je une réaction excessive à cette situation? Est-ce que je réagis intelligemment?» Puis, discutez honnêtement avec cette personne et dites-lui: «Je m'excuse d'avoir réagi de cette façon. C'est simplement que nous avons des règles différentes sur ce que nous devons faire en pareille circonstance. Je m'attends à ce qu'une personne qui me respecte fasse____________et____________. Je sais que cela n'est pas conforme à tes règles. Pourrais-tu me dire quelles sont *tes règles* à ce sujet? Comment exprimes-tu le respect (l'amour, le souci des autres, etc.)?»

Une fois que vous avez bien défini ce que chacun désire, vous pouvez arriver à une entente. «Accepterais-tu de faire____________ pour que je me sente respecté? Personnellement, je serais prêt à faire____________ pour toi.» Toute relation, personnelle ou d'affaires, peut être transformée instantanément si vous définissez clairement vos règles et que vous vous engagez à les respecter. Après tout, comment pouvez-vous espérer gagner au jeu si vous n'en connaissez pas les règles?

LE DÉFI DE CHANGER SES RÈGLES

Vous êtes-vous déjà trouvé dans une situation où les règles sont clairement définies, mais comportent des tas d'exceptions? Dans un tel cas, les gens ont le don de faire appel à des sous-règles qui sont souvent en conflit avec toutes leurs autres règles. Pour illustrer ce problème, prenons l'exemple d'une partie de baseball. Je vous pose la question: «Savez-vous jouer au baseball?» «Bien sûr!» répondez-vous. Nous faisons un bref survol des règles de base: «Nous jouons neuf manches. Celui qui touche le marbre le plus grand nombre de fois gagne la partie. Il faut toucher tous les buts, il y a trois retraits... Si vous frappez la balle et que je l'attrape, vous êtes mort. Si je l'échappe, vous êtes sauf.»

Nous commençons la partie. Tout va bien jusqu'à la fin de la neuvième manche. La marque est égale, j'ai deux joueurs sur les buts et un joueur qui est retiré. Je frappe une balle au champ centre. Selon ma règle, si vous l'attrapez, je suis retiré et la partie est terminée, mais si vous l'échappez, je suis sauf et mes joueurs peuvent marquer et gagner la partie. Je cours immédiatement au premier but. Vous échappez la balle. Je saute de joie. Mon coéquipier marque un point et je pense que nous avons gagné la partie.

Vous me dites que je suis retiré. Je proteste: «Puisque vous avez échappé la balle, je suis sauf.» Vous répliquez: «C'est vrai, *sauf* dans le cas où deux coureurs sont sur les buts et un homme est retiré. Dans ce cas, même si j'échappe la balle, vous êtes retiré. C'est la seule exception.»

Je proteste: «Vous ne pouvez pas inventer des règles en cours de partie.» Vous répliquez: «Je n'ai pas inventé cette règle. C'est la *règle de la balle au champ centre*. Tout le monde la connaît!»

Mes coéquipiers affirment qu'une telle règle n'existe pas. Vos coéquipiers affirment le contraire et nous finissons par nous quereller au sujet des règles.

Avez-vous déjà vécu de pareilles expériences dans une relation personnelle? Vous respectez toutes les règles, mais quelqu'un vous dit: «C'est vrai, sauf dans la situation présente.» Vous vous mettez dans une violente colère. Les gens réagissent intensément lorsque leurs règles sont remises en question. Chacun sait que *ses* règles sont les *bonnes* règles. Les gens sont généralement frustrés lorsqu'ils ont l'impression que les autres inventent des règles ou les changent en cours de route. Pourtant, cette dynamique fait partie de presque tous les rapports humains.

Proverbes paradoxaux

Regardez à deux fois avant de sauter. Qui hésite a perdu.

Trop de cuisinières gâtent la sauce. Deux conseils valent mieux qu'un.

L'éloignement renforce l'affection. Loin des yeux, loin du cœur.

Ce n'est pas à un vieux singe qu'on apprend à faire des grimaces. On apprend à tout âge.

L'herbe est toujours plus verte dans le terrain du voisin. On n'est nulle part si bien que chez soi.

Il n'y a pas de petites économies. On n'emporte pas son bien en terre.

En fait, une des raisons pour lesquelles les gens éprouvent tant de frustration dans leur vie s'explique par le paradoxe des valeurs qui entrent en conflit les unes les autres. Dans une relation amoureuse, quelqu'un dit: «Je t'aime, sauf quand tu oublies de remettre le capuchon du tube de dentifrice» ou, «Je t'aime, sauf quand tu élèves la voix.» Certaines de ces sous-règles paraissent complètement insignifiantes, mais elles peuvent avoir des effets très dommageables. La meilleure façon de composer avec ce problème est de se rappeler que les règles ne se fondent pas sur la réalité. Elles sont purement arbitraires. Le seul fait de les utiliser ou de tenir à ce qu'elles soient respectées ne signifie ni que ce sont les meilleures règles ni qu'elles sont justes. Les règles doivent être conçues de manière à *dynamiser* nos relations avec les autres et non à les détruire. Lorsqu'une règle devient une source de conflit, nous devons nous poser la question suivante: «**Qu'est-ce qui est le plus important? Ma relation avec cette personne ou mes règles?**»

Supposons que vous ayez déjà été trompé dans une relation amoureuse et que vous craignez de vous engager à nouveau. Vous avez maintenant une règle qui dit: «Lorsqu'on s'engage trop profondément dans une relation amoureuse, on va recevoir une blessure.» Cependant, l'amour est, pour vous, la valeur qui compte le plus et vous avez une autre règle qui dit que pour éprouver des sentiments amoureux, on doit se rapprocher d'une autre personne. Vous vous placez ainsi dans une situation de conflit: vos valeurs et vos règles sont en opposition. Que pouvez-vous faire dans une pareille situation? Premièrement, vous devez admettre que vos règles sont en

conflit. Ensuite, vous devez **associer suffisamment de souffrance aux règles qui vous limitent pour désirer vouloir les remplacer par des règles qui vous sont plus utiles.** Cependant, si vous souhaitez vraiment avoir de bonnes relations avec les personnes qui vous entourent, tant dans votre vie personnelle que professionnelle, vous devez avant tout…

COMMUNIQUER VOS RÈGLES

Si vous désirez prendre votre vie en main, si vous voulez réussir en affaires et être un bon négociateur, si vous désirez avoir de l'influence sur vos enfants et vous rapprocher de votre partenaire, faites en sorte de bien connaître leurs règles en ce qui concerne les rapports humains et essayez de leur communiquer les vôtres. **Ne vous attendez pas à ce que les autres suivent vos règles si vous ne les leur communiquez pas clairement.** Ne vous attendez pas également à ce que les autres se plient à vos règles si vous n'êtes pas disposé à accepter un compromis et si vous n'êtes pas prêt à vous plier à certaines des leurs.

Ainsi, au début de toute nouvelle relation, je prends toujours le soin de laisser savoir à mon vis-à-vis quelles sont mes règles dans ce cas et de m'enquérir des siennes. Je lui demande: «À quels signes reconnaîtrez-vous que notre relation est un succès? À quelle fréquence devons-nous communiquer? Quels sont vos critères?»

Un jour, alors que je discutais avec l'un de mes amis, une personnalité bien connue, il m'a avoué qu'il ne croyait pas avoir beaucoup d'amis. Je lui ai demandé: «Es-tu certain de ne pas avoir beaucoup d'amis? Il y a beaucoup de gens dans ton entourage qui ont de l'amitié pour toi. Se pourrait-il que *tu aies des règles* qui éliminent beaucoup de gens qui pourraient être tes amis?» Il m'a répondu: «Je ne sens tout simplement pas qu'ils sont mes amis.» Je lui ai alors demandé: «Qu'est-ce qui doit se produire pour que tu sentes qu'une personne est un ami?» Il répondit: «Eh bien, j'imagine que je ne suis même pas conscient de mes règles.»

Après y avoir réfléchi, il a défini l'une de ses principales règles sur l'amitié: pour être son ami, il faut lui parler au moins deux ou trois fois par semaine. Je me suis dit: «Voilà une règle intéressante. J'ai des tas d'amis partout dans le monde, des personnes que j'aime beaucoup. Pourtant, même avec mes meilleurs amis, il peut s'écouler un mois ou plus avant que nous n'ayons la chance de nous parler, car nos horaires sont trop chargés. Il m'arrive de donner des séminaires du matin au soir et de trouver plus de cent messages téléphoniques en rentrant chez

moi. Il m'est absolument impossible de parler à tous ces gens. Pourtant, ils savent tous qu'ils sont mes amis.»

J'ai demandé à mon ami: «Penses-tu que je suis ton ami?» Il me répondit: «Intellectuellement, je sais que tu l'es, mais il m'arrive parfois d'en douter, car nous ne communiquons pas assez souvent.» Je lui dis alors: «Je ne savais pas ça. Je n'aurais jamais pensé que cela avait tant d'importance pour toi si tu ne me l'avais jamais dit. Je suis sûr que tu as beaucoup d'amis qui aimeraient suivre tes règles sur l'amitié *si seulement ils les connaissaient.*»

Ma définition de l'amitié est fort simple: si vous êtes l'ami de quelqu'un, vous aimez inconditionnellement cette personne et vous feriez n'importe quoi pour l'aider. Vous êtes là lorsqu'elle a besoin de vous. Il peut s'écouler plusieurs mois sans que votre amitié ne faiblisse jamais une fois que vous avez décidé que quelqu'un est votre ami. C'est tout! Vos sentiments ne sont jamais remis en question. Je pense que j'ai beaucoup d'amis, car mes règles à ce sujet sont extrêmement faciles à suivre. Pour que nous soyons amis, il suffit que vous m'aimiez et que je vous aime.

Il est très important que vous communiquiez vos règles concernant toutes les situations de la vie, que ce soit en amour, en amitié ou en affaires. Les malentendus peuvent-ils subsister même si vous clarifiez vos règles? Bien sûr! Il se peut que vous ayez oublié de préciser l'une de vos règles ou que vous n'en soyez pas conscient. C'est pourquoi il est essentiel de garder grandes ouvertes les voies de la communication. **Ne tenez rien pour acquis en ce qui concerne les règles.** *Communiquez.*

IL Y A CERTAINES RÈGLES QU'ON NE PEUT PAS ENFREINDRE!

À mesure que j'étudiais le comportement des gens et l'influence de leurs règles, j'ai commencé à m'intéresser à un phénomène très commun qui veut qu'on n'enfreigne jamais certaines règles, tandis qu'on peut enfreindre d'autres règles souvent. On se sent coupable chaque fois qu'on transgresse ces règles, mais on poursuit cependant. Où est la différence?

Après quelques recherches, j'ai trouvé la réponse: comme dans le cas des valeurs, nous avons une **hiérarchie de règles.** Il serait trop douloureux d'enfreindre certaines règles pour même songer à les transgresser. C'est ce que j'appelle les **règles absolues.** Si je vous demandais par exemple: «Nommez-moi une chose que vous ne feriez *jamais.*» Vous me répondriez par une règle absolue. Vous énonceriez une

règle que vous n'oseriez jamais enfreindre. Pourquoi? Parce que cela vous serait trop douloureux.

Au contraire, il y a des règles que nous ne souhaitons pas enfreindre. C'est ce que j'appelle les **règles relatives**. Si on déroge à ces règles, on se sent coupable, mais pour une raison ou pour une autre, nous acceptons de les enfreindre de temps à autre. La différence s'exprime souvent par l'emploi de l'indicatif ou du conditionnel. Il y a des choses que nous *devons ou ne devons pas faire;* il y a d'autres choses que *nous ne devons jamais faire* et d'autres encore que nous *devons toujours faire;* ce sont des règles absolues. De plus, il y a des choses que nous «devrions» ou «ne devrions pas» faire. Celles-ci représentent des règles conditionnelles. Ensemble, les règles absolues et les règles conditionnelles donnent une structure à notre vie.

Un trop grand nombre de règles peuvent rendre la vie impossible. J'ai vu une émission de télévision où l'on présentait vingt familles de quintuplés. L'animateur demandait à chacun des couples quelle était la chose la plus importante qu'ils avaient apprise pour rester sains d'esprit. Ils avaient tous la même réponse: ne faites pas trop de règles. Avec cinq bébés grouillants qui ont chacun leur personnalité, les règles risquent de vous rendre fous. La loi de la moyenne dicte que vos règles seront enfreintes systématiquement et que vous vivrez un stress continuel si vous cherchez à tout contrôler.

Ce genre de stress vous affecte et influence votre entourage. Songez aux règles qu'on impose aux femmes dans notre société. On a même donné un nom à ce phénomène: c'est le syndrome de la «superfemme». De nos jours, les femmes ont l'impression qu'elles doivent tout faire et tout réussir *parfaitement*. Non seulement elles doivent s'occuper de leur mari, de leurs enfants, de leurs parents et de leurs amis, mais elles doivent également avoir un corps parfait, contribuer à changer le monde et à éloigner la menace nucléaire, tout en faisant une carrière éclatante. Pensez-vous qu'avec tous ces critères de réussite, les femmes ne se sentent pas stressées?

Évidemment, les femmes ne sont pas les seules à subir ce genre de stress dans notre société. Les hommes et les enfants aussi vivent beaucoup de stress, car on attend beaucoup d'eux. Si nous nous laissons écraser par trop d'exigences, nous perdons notre enthousiasme pour la vie; le jeu ne nous intéresse plus. L'estime de soi procède du sentiment que nous maîtrisons les événements plutôt que le contraire. Malheureusement, quand nous avons trop de règles absolues, il y a de grandes chances que celles-ci soient enfreintes.

Imaginons une règle sur les relations amoureuses. Pour certains, il s'agit d'une règle absolue: «Mon mari ou ma femme *ne doit jamais*

avoir une liaison», tandis que d'autres en font une règle conditionnelle: «Mon mari ou ma femme *ne devrait jamais* avoir une liaison.» Il y a fort à parier que cette différence de règles entraînera des problèmes. En fait, lorsque la discorde surgit dans une relation amoureuse, c'est souvent parce qu'on a oublié de préciser si les règles sur lesquelles nous nous sommes entendus sont des règles absolues ou des règles conditionnelles. Non seulement nous devons comprendre quelles sont les règles de notre partenaire, mais nous devons aussi garder à l'esprit que chacun de ces deux types de règles convient à son rôle.

Pour atteindre certains buts, il est important d'avoir des règles absolues qui nous motivent à agir. Ainsi, par exemple, j'ai une amie qui est en pleine forme. Ses règles en ce qui concerne la santé sont très intéressantes. J'ai remarqué qu'elle a beaucoup de règles absolues et très peu de règles conditionnelles. Je lui ai demandé: «Qu'est-ce que vous ne devez jamais faire si vous voulez être en santé?» Elle me répondit: «Je ne dois jamais fumer, je ne dois jamais prendre de drogue, je ne dois jamais trop manger et je ne dois jamais laisser passer une journée sans faire de l'exercice.»

Puis, je lui ai demandé: «Qu'est-ce que vous *devez* faire pour être en bonne forme.» Encore une fois, sa liste était fort longue. «Je dois faire de l'exercice pendant au moins une demi-heure chaque jour, je dois avoir une alimentation saine, je dois manger un fruit pour le petit déjeuner, je dois bien agencer mes aliments, je dois faire au moins 80 kilomètres de vélo par semaine...» Finalement, je lui ai demandé: «Qu'est-ce que vous *devriez* faire pour être en meilleure santé?» «Je devrais faire plus d'exercice», répondit-elle.

Cette femme a une amie qui a de l'embonpoint. Lorsque j'ai demandé à cette personne ce qu'elle ne devait jamais faire pour être en santé, elle a été incapable de me répondre. Elle n'avait pas de règles absolues au sujet de la santé, sauf qu'elle *doit* manger et qu'elle *doit* dormir. Je lui ai ensuite demandé ce qu'elle *devrait* faire pour être en meilleure santé. Elle me répondit: «Je devrais avoir une alimentation plus saine, je devrais faire de l'exercice, je devrais prendre soin de mon corps.» Elle avait aussi une liste de ce qu'elle *ne devrait pas* faire:

«Je ne devrais pas manger de viande, je ne devrais pas trop manger...» Cette femme savait ce qu'elle *devrait* faire, mais comme elle avait très peu de règles absolues, elle ne se sentait pas suffisamment coupable lorsqu'elle faisait des choses nuisibles pour sa santé. Il est facile maintenant de comprendre pourquoi elle n'avait jamais réussi à perdre ses kilos superflus.

Si vous êtes le genre de personne à tout remettre au lendemain, peut-être est-ce parce que vous avez des règles conditionnelles comme

«Je *devrais* commencer ce projet» ou: «Je *devrais* commencer à faire de l'exercice.» Que se serait-il produit si vous aviez eu des règles comme: «Je *dois* commencer ce projet» ou: «Je *dois* commencer à faire de l'exercice» et si vous aviez conditionné votre système nerveux à les suivre?

N'oubliez pas que nous avons tous besoin de structures. Certaines personnes n'ont aucune règle au sujet du succès. Or, les règles peuvent fournir le cadre qui nous permet de nous réaliser. Les règles peuvent nous motiver à aller jusqu'au bout; elles nous aident à grandir. Il s'agit simplement d'arriver à un équilibre entre les règles qui vous dictent ce que vous *devez* faire et celles qui vous dictent ce que vous *devriez* faire. Sachez utiliser les deux types de règles au besoin.

LE RAJUSTEMENT DES RÈGLES

Vous pouvez immédiatement maîtriser vos règles en répondant, par écrit, aux questions suivantes. Donnez les réponses les plus complètes possible.

- Quelles conditions doivent être remplies pour que vous ayez le sentiment d'avoir réussi?
- Quelles conditions doivent être remplies pour que vous vous sentiez aimé de vos enfants, de votre conjoint, de vos parents et de toute autre personne qui compte pour vous?
- Quelles conditions doivent être remplies pour que vous ayez confiance en vous?
- Quelles conditions doivent être remplies pour que vous ayez le sentiment d'exceller dans n'importe quel secteur de votre vie?

Maintenant, examinez les règles que vous avez énoncées en réponse à ces questions et demandez-vous: «**Sont-elles appropriées? Est-il difficile pour moi d'être heureux et facile d'être malheureux?**» Avez-vous 129 conditions pour vous sentir aimé? Suffit-il d'une ou de deux choses pour que vous vous sentiez rejeté?

Si oui, vous devriez changer vos critères et adopter des règles plus dynamisantes. Quelles devraient être vos règles pour réussir dans cette entreprise? Voici un indice important: **concevez vos règles de manière à avoir la situation en main plutôt que de laisser votre bonheur ou votre malheur dépendre des circonstances.** Arrangez-vous pour qu'il vous soit *incroyablement* facile d'être heureux et *incroyablement difficile* d'être malheureux.

Dans le cas des règles qui dictent vos valeurs à rechercher, utilisez l'expression «**Chaque fois...**» En d'autres termes, créez une gamme de possibilités qui vous permet d'être heureux. Dites par exemple: «Je sens de l'amour *chaque fois* que j'exprime de l'amour, ou *chaque fois* que je suis avec des gens que j'aime, ou *chaque fois* que je souris à un inconnu, ou *chaque fois* que je parle à un vieil ami, ou *chaque fois* que quelqu'un a une délicatesse envers moi ou *chaque fois* que j'apprécie ceux qui m'aiment.» Voyez-vous ce que vous avez accompli? Le jeu devient très facile à gagner, car vous avez gardé toutes les bonnes cartes dans votre main.

Découvrez des tas de moyens d'éprouver de l'amour; rendez l'expérience de ce plaisir extrêmement facile et faites-la reposer sur un grand nombre de critères qui sont sous votre contrôle exclusif. Ainsi, vous n'aurez pas à dépendre de qui que ce soit ou de quoi que ce soit pour être heureux. *Chaque fois* que vous ferez *l'une ou l'autre* de ces choses, vous éprouverez de l'amour. Vous n'aurez pas à respecter un critère étrange qui ne se produit pas plus souvent qu'une éclipse totale du soleil!

Au fait, j'ai une règle à vous donner: *amusez-vous* en faisant cet exercice. Laissez libre cours à un brin de folie; allez jusqu'au bout. Toute votre vie, vous vous êtes servi des règles pour vous limiter et vous restreindre; pourquoi ne pas vous amuser un peu à leur dépens? Peut-être vous suffit-il de remuer les orteils pour vous sentir aimant! Cela semble bizarre, mais qui suis-je pour décider de ce qui vous donne du plaisir?

Apprenez aussi à connaître les règles des personnes qui vous entourent. Faites votre petite enquête. Découvrez les règles de vos enfants sur ce qu'est pour eux une famille heureuse ou le succès scolaire ou le plaisir. Vous serez étonné de ce que vous apprendrez. Découvrez les règles de votre partenaire; demandez à vos parents, à votre patron ou à vos employés quelles sont leurs règles.

Une chose est certaine: si vous ne connaissez pas les règles du jeu, vous perdrez à coup sûr car, tôt ou tard, il vous arrivera de les enfreindre. En revanche, si vous connaissez les règles des personnes qui vous entourent, vous pouvez prévoir leur comportement, mieux répondre à leurs besoins et enrichir vos relations humaines. Ne l'oubliez pas: **la règle la plus dynamisante consiste à prendre la vie du bon côté, et ce, quelles que soient les circonstances de la vie.**

Au cours des derniers chapitres, vous avez acquis presque tout ce que vous deviez savoir sur les cinq composantes du plan directeur. Nous connaissons maintenant l'importance de l'état d'esprit, la façon dont les questions guident notre perspective et nos évaluations et le pouvoir qu'ont les valeurs et les règles pour façonner notre vie. Découvrons maintenant de quelle étoffe est faite chacune de ces composantes...

CHAPITRE 17

Les références: l'étoffe de la vie

Gonflé de nouvelles idées, l'esprit de l'homme ne revient jamais à ses dimensions initiales.

OLIVER WENDELL HOLMES

DEBOUT SUR LE PONT D'ENVOL, le jeune lieutenant vit le jet déraper, hors de contrôle. Une des ailes toucha un de ses camarades qui se tenait à proximité et le coupa presque en deux. La seule chose qui le tira de cette vision d'horreur fut la voix tonitruante de son commandant qui criait: «Que quelqu'un prenne un balai et débarrasse le pont de ces boyaux[24]!» Il n'eut pas le temps de réfléchir. Il devait réagir immédiatement. Lui et ses compagnons d'armes enlevèrent du pont le corps déchiqueté du soldat. À cet instant, le jeune George Bush, âgé de dix-neuf ans, n'eut pas d'autre choix que d'apprendre à faire face au carnage de la guerre. C'était un souvenir qu'il allait souvent évoquer par la suite pour décrire le choc que cette mort violente lui avait causé et la nécessité d'y réagir.

Peu après la tragédie du pont d'envol, on l'envoya en mission de bombardement; ce sera une autre expérience qui restera gravée dans sa mémoire et qui façonnera son existence. On l'envoya bombarder une tour de radio dans une petite île du Pacifique Sud. Chichi Jima était un camp de prisonniers de guerre dirigé par un infâme officier japonais du nom de Matoba. Bush et son détachement étaient au courant des horribles crimes de guerre qu'il avait commis contre des prisonniers: des atrocités aussi invraisemblables que des actes de cannibalisme par exemple; ainsi l'officier utilisait les restes

24. «Commander in Chief», *U.S. News & World Report*, 31 décembre, 1990.

de soldats morts dans les rations alimentaires qu'il servait aux prisonniers, puis il informait ces derniers qu'ils avaient mangé de la chair humaine.

En approchant de sa cible, le jeune George Bush était résolu à isoler ce fou en détruisant le seul moyen de communication dont il disposait: la tour de radio. À l'instant où il allait lâcher sa bombe, il fut touché par l'ennemi. La cabine de pilotage se remplit de fumée, mais Bush était déterminé à frapper sa cible. Dans les dernières secondes, il réussit à lâcher sa bombe et à détruire l'antenne. Il donna immédiatement des ordres d'éjection et fit demi-tour en direction de la mer. Lorsque vint son tour de sauter, les choses ne se déroulèrent pas comme prévu. Il fut projeté contre la queue de l'avion et un morceau de son parachute se déchira. Il était blessé à la tête et son parachute ne pouvait que partiellement amortir sa chute. Avant de toucher l'eau, il se dégagea de son parachute, se débattit pour revenir à la surface et, la tête ensanglantée, il essaya désespérément de retrouver son radeau de sauvetage. Il le trouva, mais en se hissant dans celui-ci, il constata que ses réserves d'eau et de nourriture avaient été détruites au moment de l'impact avec la queue de l'avion.

Pire encore, le courant le poussait directement vers la grève de l'île qu'il venait de bombarder. Vous pouvez imaginer le traitement qu'on lui aurait fait subir! Plus son radeau se rapprochait de l'île, plus il se laissait gagner par la peur. Soudain, il vit quelque chose dans l'eau. Au début, il pensa que c'était le fruit de son imagination, puis il se rendit compte que c'était un périscope. Il allait être fait prisonnier des Japonais.

Lorsque l'énorme sous-marin sortit de l'eau juste devant lui, il constata que c'était le *Finback,* un sous-marin *américain!* Il était sauvé, mais juste à temps pour connaître de nouveaux périls. Après avoir repêché Bush, le *Finback* s'enfonça rapidement dans l'eau pour échapper aux attaques des navires. Le sous-marin ne pouvait que plonger au fond de la mer et rester parfaitement immobile. L'équipage n'avait d'autre choix que de s'en remettre à Dieu et prier pour que les explosifs ne les anéantissent pas.

George Bush a survécu à cette terrible expérience et a rempli de nombreuses autres missions de bombardement. À la fin de la guerre, il est revenu en héros. Il a mentionné que les jours qu'il avait passés à bord du sous-marin étaient parmi les plus importants de sa vie; c'est à ce moment-là qu'il a commencé à réfléchir à sa destinée et à la raison pour laquelle il était sur terre.

Quel rôle ces expériences ont-elles joué dans le caractère, l'identité et la destinée de George Bush? De toute évidence, elles ont été l'étoffe même de ses croyances et de ses valeurs, ce que j'appelle ses **expériences de référence,** c'est-à-dire l'ensemble des expériences qui l'amèneront quarante ans plus tard à devenir président des États-Unis. Ces expériences ont aussi contribué à lui donner la conviction, le sentiment de certitude absolue, que le bien doit

primer sur le mal. Elles lui ont donné l'assurance que s'il donnait sa pleine mesure et s'il n'abandonnait jamais, il parviendrait à ses fins quoi qu'il arrive. Dans quelle mesure pensez-vous que ces références ont façonné son attitude près de cinquante ans plus tard, au moment où, dans le bureau Ovale, il réfléchissait à la façon dont il devait réagir à l'invasion du Koweit, un pays pacifique, que Saddam Hussein venait d'envahir sans justification?

Afin de comprendre pourquoi les gens agissent comme ils le font, il faut examiner leurs expériences de référence les plus significatives, car elles nous fournissent de précieux indices. Les références — le cinquième élément du plan directeur d'une personne — nous procurent la substance et les matériaux de nos croyances, de nos règles et de nos valeurs. Elles sont la pierre avec laquelle nous sculptons notre plan directeur. Il est certain qu'une personne qui a réussi à triompher de l'adversité a de solides références qui lui permettent d'avoir confiance en elle, non seulement a-t-elle foi en elle-même et en d'autres, mais elle est apte à relever les défis.

Plus nos références sont nombreuses et significatives, plus nos choix potentiels sont étendus. Des références nombreuses et de grande qualité nous permettent de déterminer plus efficacement ce que les choses signifient et ce que nous pouvons faire. Je parle de choix «potentiels», car même si nos références nous fournissent les ingrédients de nos croyances, nous ne réussissons pas toujours à les organiser de manière dynamisante. Ainsi, un jeune homme peut avoir beaucoup d'assurance et de talent sur le terrain de football, mais s'il n'arrive pas à éprouver le même sentiment de certitude lorsqu'il arrive à son cours d'histoire, il ne pourra pas maximiser son potentiel et obtenir en histoire des résultats aussi extraordinaires que sur le terrain de football. S'il avait à l'égard du sport une attitude aussi défaitiste qu'à l'égard de ses cours d'histoire, il n'y excellerait certainement pas.

Qu'est-ce qui détermine les références que nous utilisons? De toute évidence, notre état émotionnel influence complètement les fichiers, c'est-à-dire les souvenirs, les émotions, les sentiments et les sensations que nous avons emmagasinés dans notre mémoire et qui restent à notre disposition. Lorsque nous sommes dans un état d'esprit dominé par la peur, seules les références que nous associons à la peur semblent nous venir à l'esprit; nous nous retrouvons ainsi dans une espèce de cercle vicieux (la «peur» engendre des «références de peur», ce qui ne fait qu'intensifier la peur que nous éprouvons.

Lorsqu'une personne nous a blessé, nous avons tendance à ouvrir le fichier qui nous rappelle toutes les autres fois que cette personne nous a blessé, au lieu de modifier notre état d'esprit en nous rappelant les bons sentiments de cette personne et tous les gestes délicats qu'elle

a eus à notre endroit. Par conséquent, notre état d'esprit détermine quelle est l'étoffe dont nous disposons pour améliorer la qualité de notre vie. Mais nous devons aussi avoir un **système de références étendu**, c'est-à-dire un système qui peut nous éclairer entièrement et nous aider à mieux comprendre ce qui est possible et ce dont nous sommes capables, peu importent les circonstances.

Il ne fait aucun doute que les références sont l'un des éléments les plus importants du processus par lequel nous prenons des décisions. Elles façonnent non seulement notre comportement, mais aussi ce que nous ressentons et ce que nous faisons de notre vie. Comparez les expériences de référence de Saddam Hussein avec celles de George Bush. Nous savons que le père de Saddam Hussein a abusé de lui physiquement et que son oncle lui a enseigné à entretenir de la rancune à l'égard des «maîtres» anglais. Si Bush a été récompensé pour son héroïsme, Saddam a appris de ses aînés à contrôler les autres en recourant au meurtre et à la propagande.

Pendant 15 à 20 ans, Saddam Hussein a essayé à maintes reprises d'évincer le leader de l'Irak, tuant quiconque se trouvait sur son chemin. Par conséquent, cet homme ne perçoit pas les revers, même les plus sanglants, comme des échecs; au contraire, il a fini par croire qu'il gagnera toujours. C'est là une croyance qui lui a permis de rester en place, même après sa défaite dans la guerre du Golfe. À 42 ans, il avait éliminé tous ses opposants et avait pris le contrôle de l'Irak.

Nombreux sont ceux qui considèrent Saddam Hussein comme un monstre et qui se demandent combien de temps encore les Irakiens vont l'appuyer. En fait, les Irakiens voient en lui celui qui a changé beaucoup de choses dans leur pays: il a contribué à améliorer le logement, l'éducation... Pour les Irakiens, c'est un héros. De plus, dès quatre ou cinq ans, tous les petits Irakiens apprennent que Saddam Hussein est un héros. Son portrait est affiché partout et seul son meilleur côté est présenté à la télévision nationale, contrôlée d'ailleurs par lui.

Celui-ci est-il devenu meurtrier uniquement à cause de ses références, c'est-à-dire à cause des souvenirs qu'il a d'avoir été abusé lorsqu'il était jeune? Loin de là! Beaucoup de gens ayant des références très semblables sont devenus des êtres compatissants et sensibles qui, en raison de leurs souffrances passées, ne laisseraient jamais personne dans leur entourage être victime des moindres abus. En fait, bon nombre de ces personnes cherchent véritablement à aider les autres. Toute autre personne aurait pu avoir été sur le même navire que George Bush, avoir été bouleversé par la mort d'un ami et avoir transformé ce malheureux événement en une référence qui lui fasse croire que la vie ne vaut pas la peine d'être vécue ou que la guerre n'est jamais justifiée. **J'en suis sûr. Permettez-moi de le souligner**

à nouveau: ce ne sont pas nos références, mais la façon dont nous les interprétons et les organisons qui déterminent nos croyances.

Quelles sont les références qui jouent le rôle le plus important dans les expériences que nous vivons? Tout dépend du genre de renforcement que nous recevons. Saddam a été récompensé en se hissant à la tête de son pays, malgré les meurtres et les destructions. En revanche, George Bush a utilisé comme mécanisme de renforcement la notion de «faire le bien», de faire quelque chose pour le monde et d'aider les gens qui sont dans le besoin. Ces deux formes de renforcement ont contribué à jeter les bases de deux destinées bien différentes.

QUE SONT LES RÉFÉRENCES?

Les références sont toutes les expériences que nous avons enregistrées dans notre système nerveux, c'est-à-dire tout ce que nous avons vu, entendu, touché, goûté ou senti et que nous avons emmagasiné dans l'énorme fichier qu'est notre cerveau. Certaines références sont conscientes, tandis que d'autres sont inconscientes. Certaines proviennent d'expériences que nous avons vécues, alors que d'autres sont des choses que nous avons apprises d'autres personnes. Cependant, toutes nos références, comme toutes les expériences que nous vivons, sont en quelque sorte déformées dès qu'elles s'enregistrent dans notre système nerveux. En fait, nous avons des références même pour des choses qui ne se sont jamais produites; tout ce que nous imaginons s'emmagasine également dans notre cerveau sous forme de souvenirs.

Bon nombre de ces références sont organisées de manière à appuyer nos croyances et, comme vous l'avez appris au chapitre 4, une croyance n'est qu'un sentiment de certitude sur la signification d'une chose. Si vous croyez être intelligent, c'est parce que vous avez activé certaines **références** qui appuient ce sentiment de certitude. Peut-être avez-vous connu l'expérience de relever avec succès certains défis intellectuels, comme réussir un examen ou diriger efficacement une entreprise quelconque. Toutes ces **expériences de référence** sont des piliers sur lesquels repose l'idée que vous êtes intelligent.

Nous disposons tous d'un nombre suffisant de références pour appuyer n'importe quelle idée: d'être sûr de soi ou d'être faible; d'être altruiste ou d'être égoïste. L'important est **d'étendre les références dont nous disposons. Recherchez consciemment des expériences qui renforcent votre identité et vos capacités, et organisez vos références de manière dynamisante.**

La connaissance du monde s'acquiert uniquement dans le monde, et non dans un vase clos.

LORD CHESTERFIELD

Récemment, j'ai entendu parler d'un homme qui avait trouvé dans la rue un sac contenant 35 000 dollars en espèces. Il a immédiatement cherché à retrouver le propriétaire pour lui remettre son bien. Tout ceux qui avaient entendu cette histoire voulaient le féliciter, mais les médias l'intimidaient et il refusait de se laisser filmer. Il disait simplement qu'il fallait remettre l'argent à son propriétaire et qu'il ne pourrait agir autrement. Cet argent représentait toutes les épargnes d'une dame de 68 ans et le fait qu'on lui ait rendu son argent l'a certainement secourue financièrement. Pourtant, cet homme a refusé de s'en attribuer le mérite. Pourquoi? De toute évidence, ses références l'avaient aidé à développer la croyance que s'attribuer le mérite de faire le bien serait tout à fait déplacé. Il n'a pas décidé d'éviter les félicitations par caprice; il avait, au contraire, un sentiment de certitude que seules ses références pouvaient lui donner.

Considérez vos références, à la fois celles que vous jugez bonnes et celles que vous jugez mauvaises, comme un énorme rouleau d'étoffe tissée à même vos expériences. Avec les autres éléments de votre plan directeur, c'est-à-dire votre état psychologique et émotionnel, vos questions, vos valeurs et vos croyances, découpez dans cette étoffe un patron qui vous permet de prendre des décisions sur ce que vous ferez de votre vie. **Vous disposez maintenant de réserves inépuisables de références que vous pouvez modeler à votre gré.** Tous les jours, vous ajoutez de nouvelles références à vos réserves. L'intelligence d'une personne se reflète dans la façon dont elle se sert de l'étoffe de ses références. Vous fabriquez-vous un rideau derrière lequel vous cacher ou créez-vous un tapis magique qui pourra vous porter vers des sommets extraordinaires? Fouillez-vous consciemment dans vos expériences pour en extirper les souvenirs qui vous donnent du pouvoir?

Comme vous l'avez déjà appris au chapitre 4, ce que les références ont sans doute de plus important, c'est qu'elles nous procurent un sentiment de certitude. Sans elles, nous vivrions constamment dans la peur ou dans le doute; nous n'arriverions pas à fonctionner. Seriez-vous perturbé si le livre que vous êtes en train de lire se mettait à faire de la lévitation et s'immobilisait à deux mètres de vous? Vous auriez peur uniquement parce que vous n'avez aucune référence pour une telle situation. Vous n'auriez aucune idée sur la façon d'en interpréter la signification. Pourquoi un bébé met-il la main dans un cendrier sale pour prendre un mégot et le porter à sa bouche? N'est-ce pas parce qu'il ne possède aucune référence lui permettant de savoir

que ce n'est pas bon pour lui? (Bien entendu, certains adultes n'en ont toujours pas eux aussi!)

Permettez-moi de vous demander encore une fois **comment vous vous servez de vos références. Les interprétez-vous consciemment d'une manière dynamisante, d'une manière qui concourt à réaliser vos buts?** Ou votre cerveau s'attache-t-il à des expériences individuelles qui, au lieu de vous appuyer, vous font développer des croyances comme: «Tout le monde veut ma peau» ou «Dès que j'essaie quoi que ce soit, on me met des bâtons dans les roues» ou encore «Je ne mérite pas d'être aimé.»

La façon dont nous utilisons nos références détermine comment nous nous sentons, car une chose est bonne ou mauvaise selon ce à quoi nous la comparons. Lorsqu'une femme d'affaires prend une chambre d'hôtel, elle évalue cette chambre selon ses références. Je vous garantis que si vous preniez une personne d'Europe de l'Est et que vous lui réserviez une chambre dans le motel le plus modeste des États-Unis, vous découvririez qu'elle serait absolument ravie et penserait qu'il s'agit d'un hôtel grand luxe. Il arrive que nous perdons de vue que les choses sont bonnes ou mauvaises selon nos références.

J'aime beaucoup mon séminaire Date With Destiny, car il me permet sans cesse d'observer comment les références des gens servent à façonner leur comportement. Dans le questionnaire exhaustif que les participants remplissent avant d'assister à ce séminaire, on leur demande de noter cinq expériences qui, à leur avis, ont façonné leur vie. En notant ces expériences, ils me font part de leurs références les plus dynamisantes et je suis toujours étonné de voir le nombre de significations différentes que les mêmes références peuvent avoir. Certaines personnes ont été violées, abusées sexuellement ou abandonnées. D'autres viennent de foyers brisés ou de familles pauvres. Certaines d'entre elles interprètent ces expériences d'une manière qui les amène à développer la croyance que leur vie ne vaut pas la peine d'être vécue, tandis que d'autres s'en servent pour se motiver à étudier, à se perfectionner, à s'épanouir, à aider les autres et à être plus sensibles à ce qui se passe autour d'eux.

Il est vrai que Saddam Hussein a été molesté lorsqu'il était jeune, mais c'est aussi le cas de Oprah Winfrey. Violée et brutalement malmenée pendant son enfance, cette femme anime une émission de télévision qui rejoint des millions de gens chaque jour. En partageant simplement ses propres expériences de vie, elle aide les gens à se guérir de certaines blessures de leur passé. Des millions d'Américains se sentent proches d'elle, parce qu'ils savent qu'elle les comprend; tout comme eux, elle a des références de souffrances.

Nous nous élevons par nos pensées, nous grimpons les échelons de notre vision de nous-même.

ORISON SWETT MARDEN

Vos références ne se limitent pas à vos propres expériences. Votre imagination est une source de références. Vous souvenez-vous de Roger Bannister et le mille parcouru en quatre minutes? Personne ne croyait qu'il était humainement possible de courir un mille en quatre minutes, mais cet homme en a développé la certitude grâce à des références qu'il s'est imaginées. Il a tellement visualisé qu'il courait un mille en moins de quatre minutes, se voyant et s'entendant franchir la ligne d'arrivée, qu'il a fini par avoir la certitude qu'il y parviendrait, tout comme d'autres avaient la certitude que c'était impossible.

Nous ne devons pas oublier que notre imagination est 10 fois plus puissante que notre volonté. Parce que Bannister a réussi à faire de son imagination le pilier qui soutenait sa certitude, il a réussi à produire un résultat sans précédent dans l'histoire de l'humanité. **L'imagination débridée nous procure un sentiment de certitude et une vision qui va bien au-delà des limites de notre passé.**

Récemment, Akio Morita m'a fait parvenir son ouvrage intitulé *Made in Japan*. M. Morita, un homme extrêmement brillant, est le cofondateur de Sony Corporation. La destinée de Sony, tout comme la destinée de n'importe quel individu, est le résultat d'une série de décisions. Dans son livre, M. Morita révèle que l'une des décisions les plus difficiles et les plus importantes qu'il ait prises a été de refuser l'offre de Bulova Corporation qui se proposait d'acheter 100 000 unités des nouvelles radios à transistors à Sony, alors que cette entreprise n'en produisait pas même 10 000 par mois. La somme que Bulova offrait était 10 fois plus élevée que la valeur de Sony Corporation à cette époque, mais après avoir bien réfléchi, Akio Morita refusa l'offre.

Pour quelle raison? Simplement parce que Bulova voulait mettre son propre nom sur les radios. Morita s'était rendu compte qu'en acceptant cette offre, il aurait beaucoup d'argent à court terme mais ferait connaître le nom de Bulova plutôt que celui de Sony. Les dirigeants de Bulova n'arrivaient pas à croire qu'il puisse refuser une offre aussi alléchante. Voici ce qu'il leur a dit: «Dans 50 ans, le nom de mon entreprise sera aussi célèbre que le nom de la vôtre et je sais que le poste de radio que j'ai créé aidera à rendre ce nom célèbre.»

Bien entendu, tous les associés de Morita le croyaient complètement fou. Comment avait-il pu développer le sentiment de certitude qui lui

permettait de refuser une offre aussi alléchante et aussi rentable? Morita avait imaginé avec éclat l'avenir de son entreprise et avait créé des références là où il n'en existait pas. Il a mené ses intérêts et envisagé ses buts avec beaucoup de clarté, puis il s'est mis à y croire, avec une foi absolue et intense. Aujourd'hui, non seulement Sony Corporation est un leader dans l'industrie de l'électronique, avec un chiffre d'affaires de 27 milliards de dollars par année, mais elle est aussi une société qui s'est diversifiée dans des domaines comme le cinéma (acquisition de Columbia et TriStar Pictures) et la musique (acquisition de CBS Records et Columbia House), sans compter qu'elle jouit d'une excellente réputation dans le monde entier.

Si vous croyez en vous, vous pouvez vous raccrocher à votre propre force, même dans l'adversité. Que serait-il arrivé si Thomas Edison avait tout laissé tomber dès la première fois qu'il a essayé de fabriquer une ampoule électrique? Ou même après une centaine de tentatives infructueuses? Heureusement pour nous, il a persévéré au-delà de un millier de tentatives! Il aurait pu considérer chacune de ses tentatives comme une référence pour appuyer la croyance que son invention n'était pas viable. Au lieu de cela, il a décidé de voir en chacun de ses essais infructueux une référence lui permettant de croire qu'il se *rapprochait* de la solution. N'oubliez pas que vous ne devez surtout pas fouiller dans votre passé en vous servant d'un rétroviseur comme guide. **Si vous voulez apprendre des expériences passées que vous avez vécues, ne vivez pas dans le passé — concentrez-vous sur les choses qui vous donnent du pouvoir!**

LA LECTURE NOURRIT L'ESPRIT

Vous n'avez pas même besoin de puiser toutes vos références dans vos expériences personnelles. Vous pouvez emprunter les références à d'autres personnes. Très tôt dans ma vie, j'ai choisi de me concentrer sur les gens qui avaient réussi, les gens qui avaient connu le succès et faire quelque chose d'important pour le reste du monde. Je l'ai fait en lisant leur biographie et j'ai appris que peu importait le milieu dont ils étaient issus, ils avaient tous réussi parce qu'ils avaient conservé un sentiment de certitude et avaient toujours pris soin de faire une contribution au monde. J'ai adopté leurs références et développé la croyance fondamentale que je pouvais véritablement façonner ma propre destinée.

Vous souvenez-vous de mon ami le capitaine Gerald Coffee qui a été prisonnier de guerre au Viêt-nam pendant plus de sept ans? Il avait été mis au secret une bonne partie de ce temps. Ainsi coupé du monde et sans la moindre référence extérieure, c'est, entre autres, la richesse de son propre

univers intérieur qui lui a permis de ne pas devenir fou. Pour se créer un monde différent de celui qu'il devait endurer tous les jours, il se récitait des poèmes et des histoires qu'il avait appris par cœur lorsqu'il était jeune.

On n'a pas besoin d'être mis au secret pour découvrir toute la beauté et toute la puissance qu'il y a à ouvrir ce coffre plein du trésor de vos souvenirs et des références que vous avez imaginées. Comment pouvez-vous remplir ce coffre au trésor? Explorez la richesse de la littérature, de l'histoire, des mythes, de la poésie et de la musique! Lisez, regardez des films et des enregistrements vidéo, écoutez des cassettes et des disques, assistez à des conférences, discutez avec les gens et prenez de nouvelles idées! Toutes les références sont potentiellement dynamisantes et vous ne savez jamais quelles sont celles qui changeront votre vie du tout au tout!

La lecture d'un livre est dynamisante parce qu'elle vous amène à penser de la même façon que l'auteur qui l'a rédigé. Pendant les moments merveilleux où vous vous délectez dans les forêts de l'Arden, vous êtes William Shakespeare; lorsque vous avez échoué sur l'île au Trésor, vous êtes Robert Louis Stevenson; lorsque vous communiquez avec la nature à Walden Pond, vous êtes Henry David Thoreau. Vous vous mettez à penser comme le font ces auteurs, à éprouver ce qu'ils éprouvent et à vous servir de votre imagination comme ils le feraient. Leurs références deviennent vos références et elles vous hantent longtemps après avoir lu la dernière page. C'est là le pouvoir de la littérature, du théâtre et de la musique, et c'est pourquoi nous voulons toujours étendre nos références.

Autrefois, je croyais qu'aller au théâtre n'était qu'une perte de temps. Pourquoi? Parce que toutes les pièces que je voyais étaient mal jouées et se déroulaient à un rythme d'une lenteur exaspérante. Puis, un jour, Becky et moi avons décidé d'assister à une représentation de la comédie musicale *Les Misérables*. Je n'avais jamais eu le bonheur de voir, de lire ou d'entendre quelque chose d'aussi émouvant. Depuis, je suis devenu un grand amateur de théâtre et, chaque fois que je me rends à New York, ma priorité est d'assister au moins à un spectacle.

L'imagination est plus importante que le savoir.

ALBERT EINSTEIN

L'une des croyances les plus précieuses que j'ai développées est **qu'il n'existe pas de mauvaises expériences.** Cette croyance m'a aidé à apprécier tout ce que je vis, peu importe ce qui arrive, qu'il s'agisse d'une expérience pénible ou agréable. *Chacune* de mes expériences

m'apporte quelque chose de valable, pourvu que je sache bien l'interpréter. Si je retire une idée ou une leçon d'une expérience, je sais que celle-ci m'a enrichi.

Lorsque j'étais encore au secondaire et que je cherchais par tous les moyens à ramasser suffisamment d'argent pour prendre part à des séminaires de développement personnel, mes amis s'étonnaient toujours de voir que j'assistais plusieurs fois au même séminaire. Ils me demandaient souvent: «Pourquoi suis-tu encore une fois le même programme?» Je leur répondais inévitablement que je comprenais quel était le pouvoir de la répétition et que j'entendais chaque fois quelque chose de nouveau aux séminaires parce que je changeais. De plus, je savais qu'en entendant la même chose à plusieurs reprises, je finirais par me conditionner à agir. **La répétition est véritablement la mère de la compétence.** Chaque fois que je suivais à nouveau le même programme, j'apprenais de nouveaux éléments et je considérais les mêmes idées sous un angle différent, ce qui me permettait de développer de nouvelles références qui me menaient à de nouvelles interprétations, de nouveaux comportements et de nouveaux résultats.

SERVEZ-VOUS DE CONTRASTES POUR REPLACER VOTRE VIE DANS SA JUSTE PERSPECTIVE

Si certaines références vous élèvent et vous permettent de voir plus loin, d'autres, par contre, vous révèlent un aspect de votre vie que vous préféreriez ne pas connaître. Pourtant, ce sont là des références dont vous pouvez vous servir pour bien équilibrer votre vie. Ces références vous procurent des contrastes nouveaux. Peu importe de penser que tout va mal dans votre vie, il est bon de vous rappeler que les choses vont encore plus mal pour quelqu'un d'autre.

Au cours de mes programmes de perfectionnement de sept jours, je réserve toujours une partie d'une journée pour présenter des gens qui ont vécu l'enfer physiquement ou émotionnellement et qui ont réussi à s'en sortir, c'est-à-dire les W. Mitchells de tous les jours, ou encore, mon bon ami Mique Davis, ivrogne durant toute sa jeunesse. Mique avait décidé un jour de se jeter en bas d'un pont. Il ne s'était pas rendu compte que le cours d'eau n'avait pas même un mètre de profondeur et il s'est retrouvé complètement paralysé. Ces invités parlent du fond du cœur et racontent tout ce qu'ils ont accompli: ils disent combien la vie est belle et tout le bonheur qu'ils ont d'être en vie. Je fais parfois venir mon bon ami Dax, qui a été complètement brûlé et est devenu aveugle à la suite d'un incendie. Malgré ces rudes épreuves, il est devenu avocat.

Pendant cette journée, j'amène les participants à adopter une croyance à la fois simple et très profonde, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas de problèmes. Lorsqu'ils se comparent aux personnes courageuses qui leur racontent ce qu'elles ont vécu, tous les participants se rendent compte qu'ils n'ont pas de véritables problèmes. En un instant, ils replacent leurs problèmes de couple, leurs problèmes familiaux, leurs difficultés professionnelles ou leurs échecs dans leur juste perspective.

On peut aussi se servir de nouvelles références pour se motiver lorsqu'on commence à être satisfait. S'il est vrai que peu importe combien les choses vont mal pour nous, il y a toujours des gens pour qui elles vont encore plus mal; il est également vrai que peu importe combien les choses vont bien pour nous, il y a toujours des gens pour qui elles vont encore mieux. Dès que vous croyez avoir atteint un sommet dans vos compétences, vous constaterez inévitablement que quelqu'un d'autre est allé encore plus loin. C'est là une des beautés de la vie, car cela nous motive à nous perfectionner et à nous épanouir pleinement.

Le pouvoir des nouvelles références est immense en ce sens qu'il nous permet de nous fixer des normes plus élevées, que ce soit pour étudier les enseignements d'un leader spirituel, continuer à aimer malgré les abus dont nous avons été victimes ou observer la réussite financière d'autres personnes, afin de prendre conscience de nos véritables capacités. Je n'oublierai jamais ma première rencontre avec l'architecte et grand magnat de l'hôtellerie, Chris Hemmeter. Becky et moi avons été parmi les premières personnes à avoir eu le privilège d'être invitées à visiter sa nouvelle demeure. Située à Hawaï, c'est une superbe résidence de 70 millions de dollars qui défie l'imagination. À elle seule, la porte de l'entrée principale a coûté un million de dollars. Vos règles vous portent peut-être à penser: «Quel gaspillage!» Pour ma part, je considère qu'il est très enrichissant de voir ce qu'une personne peut réaliser sur le plan des affaires et de la croissance de son capital. Soudain, mon domaine de 4 millions de dollars m'est apparu dans sa juste perspective. Il valait à peine plus que la porte d'entrée et l'escalier de marbre! J'avais assurément encore la possibilité de voir plus grand et d'imaginer l'inimaginable! Lorsque nous avons rencontré Chris et Patsy Hemmeter cependant, il était merveilleux de constater combien ils étaient chaleureux et comment ils avaient su utiliser leur richesse pour créer un environnement qui les inspirait.

Les références de contraste sont un moyen très dynamisant de modifier nos sentiments et la façon dont nous percevons les choses. Lorsque je n'arrive plus à considérer les choses dans leur juste perspective parce que j'ai l'impression de travailler trop fort, je pense à un homme qui avait assisté à l'un de mes séminaires il y a de nombreuses années de cela. C'était un

homme chaleureux et bon, qui s'est malheureusement retrouvé au mauvais endroit au mauvais moment. Le jour précédant son quarante-cinquième anniversaire, il s'était arrêté dans une station-service où se trouvaient deux hommes qui étaient sortis de prison quelques heures plus tôt. La très brève période de liberté qu'avaient connue ces deux hommes les avait amenés à conclure qu'ils préféraient la vie en prison et qu'ils devaient élaborer un plan pour y retourner au plus tôt. Ils décidèrent donc qu'ils tueraient la prochaine personne qui arrêterait à la station-service, et ce, quel que soit l'âge ou le sexe de cette personne. Ainsi, lorsque l'homme dont je viens de vous parler s'arrêta à la station-service et sortit de sa voiture pour faire le plein d'essence, il fut sauvagement battu à mort.

Vous croyez que vous avez des problèmes? Cet homme laissait derrière lui une femme et quatre jeunes enfants. Cet incident m'a profondément bouleversé et je n'arrivais pas à croire qu'une chose pareille puisse se produire. Comment peut-on trouver une signification positive à cet incident totalement absurde? Je ne pouvais pas même imaginer que cela puisse arriver à un membre de ma famille. Comment réagirais-je? Je me demandais ce que je pouvais faire pour me rendre utile. J'ai tout de suite téléphoné à la veuve pour lui offrir mon aide. Je voulais surtout m'assurer qu'elle tente de trouver dans cette expérience une signification qui soit dynamisante pour elle et ses enfants. Il aurait été trop facile d'y voir une référence pour appuyer la croyance que la vie ne vaut pas la peine d'être vécue, que les hommes sont mauvais et destructeurs, qu'il ne sert à rien d'être bon pour se faire détruire bêtement et qu'il ne vaut même pas la peine d'essayer.

J'ai expliqué à cette femme combien il était important pour le bien de ses enfants qu'elle attribue à cette expérience une signification dynamisante. Lorsque je lui ai demandé ce que cette expérience pouvait signifier, elle m'a fait part de toute la douleur qu'elle ressentait mais surtout, a-t-elle ajouté, il y avait au moins une chose positive: dès que l'incident avait été publié dans les journaux, elle avait reçu d'innombrables témoignages d'amour et d'appui. Elle avait littéralement reçu des centaines de lettres et d'offres de soutien de gens de sa collectivité, des gens de toutes conditions sociales.

Elle a rajouté: «Je me suis rendu compte que si je croyais vraiment que les gens sont destructeurs ou que la vie est injuste, je me détruirais et je détruirais mes enfants. Même si les choses sont extrêmement pénibles pour le moment, je *sais* que cela est arrivé pour une raison quelconque. Je ne peux pas l'expliquer, mais je le crois.» Cette femme a trouvé le courage de faire de la *foi* sa référence suprême. Sa volonté de croire qu'il devait y avoir une raison, même si elle ne la connaissait pas, l'a libérée de l'expérience la plus douloureuse de sa vie et lui a donné du pouvoir.

Quelle femme de caractère! Ses enfants ont vraiment beaucoup de chance! Elle leur a dit: «Mes petits, je veux que vous sachiez tout l'amour que les gens nous témoignent. Les gens sont bons. Bien sûr, il y en a quelques-uns qui sont mauvais, et il faut les aider, mais votre papa a toujours cru en Dieu et il se trouve maintenant dans un monde meilleur. Il avait des choses à faire lorsqu'il était sur Terre, mais son heure est venue. La nôtre n'est pas encore venue et nous devons profiter du temps qui nous reste. Nous devons penser à la mort de papa pour nous rappeler que nous devons pleinement profiter de la vie. Il ne faut pas penser que nous l'avons perdu, car il sera toujours avec nous.»

C'est avec le cœur qu'on voit vraiment les choses; on ne voit bien qu'avec le cœur... l'essentiel est invisible pour les yeux.

ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

Est-il possible que les jours les plus sombres de notre vie soient les plus dynamisants sur les leçons que nous pouvons en tirer? Rappelez-vous l'une des expériences les plus difficiles que vous ayez vécue! En y songeant maintenant, pouvez-vous évaluer comment elle a pu avoir des conséquences positives sur votre vie? Peut-être avez-vous été congédié, attaqué ou victime d'un accident de voiture, mais cette expérience vous a ouvert les yeux et vous a fait prendre conscience de certaines choses, de sorte que vous en êtes sorti enrichi et mieux en mesure de faire quelque chose pour le monde.

Je sais qu'il y a des situations qui sont plus éprouvantes que d'autres et qu'il est parfois difficile d'y voir un aspect positif. À l'étape où vous en êtes dans le présent ouvrage, cependant, vous n'avez plus rien d'un novice. Vous avez exercé votre imagination et conditionné vos facultés dynamisantes. Vous avez appris à gérer vos états d'esprit et à diriger votre attention en vous posant de meilleures questions. Si vous avez été molesté lorsque vous étiez jeune, vous êtes peut-être devenu une personne plus douce avec les enfants et vous avez peut-être décidé de rompre la chaîne où les abus se perpétuaient de génération en génération; si vous avez grandi dans un environnement très restrictif, peut-être cela vous a-t-il amené à lutter pour libérer les autres; si vous avez l'impression de ne jamais avoir reçu assez d'amour, peut-être êtes-vous devenu une personne particulièrement aimante. L'événement affreux que vous avez connu vous a peut-être fait prendre de nouvelles décisions, ce qui a donné une nouvelle orientation à votre vie et a modifié votre destinée. Ainsi, vos pires moments ont peut-être été en réalité les meilleurs que vous ayez connus.

Vous pouvez protester et dire: «Non, Tony, j'ai vécu des choses qui n'avaient aucun sens; je n'arriverai jamais à les surmonter; j'en souffrirai jusqu'à la fin de mes jours.» Vous avez parfaitement raison; car tant que vous vous raccrocherez à la croyance que vous avez été exploité ou que vous avez perdu quelque chose d'irremplaçable, vous continuerez à souffrir. N'oubliez pas: **toute perte est imaginaire. Rien ne disparaît jamais dans l'univers; les choses ne font que changer de forme.** S'il y a des choses qui vous blessent encore, c'est parce que vous leur prêtez une signification particulière. Peut-être devez-vous avoir la foi et vous dire: «Même si je ne sais pas pourquoi cela est arrivé, je veux bien croire qu'un jour, lorsque le moment sera venu, je comprendrai.»

Des références limitées engendrent une vie limitée. Si vous voulez enrichir votre vie, vous devez étendre vos références en cultivant des idées et des expériences qui ne feraient pas partie de votre vie si vous ne les recherchiez pas consciemment. N'oubliez pas qu'il est très rare qu'une bonne idée entrave vos progrès; cependant, vous devez l'exploiter consciemment. Cultivez toujours les idées et les expériences dynamisantes.

UN UNIVERS D'IDÉES ET D'EXPÉRIENCES

En étendant nos références, nous établissons des nuances d'après lesquelles on peut évaluer la vie et ses possibilités. Si vous grossissez vos problèmes hors de toute proportion, réfléchissez à ceci: **nous vivons dans une galaxie qui compte plusieurs centaines de milliards d'étoiles et cette galaxie se trouve dans un univers qui compte plusieurs centaines de milliards de galaxies.** Bref, notre seule galaxie compte plusieurs centaines de milliards de soleils. Et tous ces soleils ont des planètes qui tournent autour d'eux. Pensez à la magnitude de l'univers! Les étoiles de notre galaxie font le tour de l'axe de la Voie lactée en quelques centaines de millions d'années. Lorsque vous réfléchissez à l'immensité de l'univers et que vous songez ensuite à l'espérance de vie d'un être humain (environ quatre-vingt-dix ans, en étant généreux), ne voyez-vous pas les choses dans une perspective différente? L'espérance de vie de l'homme n'est qu'une goutte d'eau dans l'univers. Pourtant, les gens s'inquiètent maladivement de choses insignifiantes, comme de leur hypothèque, de leur voiture ou de leur prochaine réunion d'affaires.

Je crois qu'un brin d'herbe est aussi important
que la course des étoiles.

WALT WHITMAN

J'essaie constamment d'étendre et d'améliorer mes références, et je crois qu'il est très important de savoir sélectionner les données. Chaque jour, nous découvrons de nouvelles données, de nouvelles idées, de nouveaux concepts, de nouvelles expériences et de nouvelles sensations. Cependant, nous devons sciemment placer des gardiens aux portes de notre esprit pour faire en sorte que les seules choses que nous laissons entrer soient celles qui nous enrichiront, et que les expériences que nous tentons de vivre viendront allonger notre liste de possibilités. Pour aider nos enfants à se développer et à s'épanouir, nous devons les guider et les aider à vivre des expériences qui leur fourniront plus tard des références positives, c'est-à-dire des références qui les aideront à avoir la certitude qu'ils peuvent relever pratiquement tous les défis.

Nous devons également en même temps leur faire certaines mises en garde. Certaines références dénigrent notre expérience de la vie. Vous inquiétez-vous un peu lorsque vous entendez de la musique comme celle des Geto Boys? Dans une de leurs chansons, ils parlent de trancher la gorge d'une jeune fille et de faire l'amour avec son cadavre. Ne pensez-vous pas qu'une telle référence constamment répétée, non seulement à un enfant mais à n'importe qui, est plutôt destructrice? Je ne dis pas que quelqu'un entendra cette chanson et ira ensuite tuer une jeune fille; je dis simplement que c'est une ineptie. Cela veut-il dire que je préconise la censure? Pas du tout! Je crois que l'une des beautés des États-Unis est la liberté, mais je crois aussi que vous et moi avons le droit et la responsabilité de savoir ce que les références signifient et l'impact qu'elles peuvent avoir sur la qualité de notre vie.

ÉTENDEZ VOS RÉFÉRENCES ET VOUS ENRICHIREZ VOTRE VIE!

Nous pouvons toujours nous servir de ce que la vie nous offre de manière dynamisante, mais il faut être convaincu. Mes choix dans la vie proviennent d'une riche gamme d'expériences de référence que j'ai cultivées continuellement. Je recherche tous les jours des moyens de m'améliorer. Au cours des trente et une années de ma vie, j'ai littéralement accumulé des *centaines* d'années d'expérience. Comment puis-je dire une

chose pareille? Le nombre d'expériences stimulantes et enrichissantes que j'ai connues en un seul mois représente ce que la plupart des gens accumuleraient en plusieurs années.

J'ai commencé dès dix-sept ans à profiter des riches expériences que procurent la lecture. J'ai acquis très tôt la conviction que **les leaders sont de grands lecteurs.** Les livres pouvaient m'emmener dans d'autres pays où je rencontrais des êtres exceptionnels, comme Abraham Lincoln ou Ralph Waldo Emerson, des gens qui pouvaient me servir d'instructeurs. Je savais aussi que je pouvais trouver dans les pages d'un livre les réponses à pratiquement toutes les questions qui surgissaient dans mon esprit. Les innombrables références que j'ai puisées dans des centaines de livres m'ont fait découvrir les multiples moyens dont je disposais pour aider les autres. J'ai cultivé ces références parce que je me suis rendu compte que si je ne donnais pas à mon esprit la nourriture pouvant le satisfaire, je devrais me contenter de le nourrir d'inepties en écoutant les nouvelles à la télévision et en lisant les journaux. Lorsque la télévision et les journaux sont nos seules sources d'information, il faut s'attendre à obtenir les mêmes résultats que le commun des mortels.

L'une des meilleures façons d'arriver à mieux comprendre la vie et les gens, et de se donner de plus vastes choix est, à mon avis, de s'exposer à de multiples références. Dans ma jeunesse, j'ai eu envie d'approfondir ma compréhension des aspects spirituels de la vie, lorsque je me suis rendu compte que j'avais toujours fréquenté la même église et que je n'avais été exposé qu'à une seule philosophie pendant toute ma vie. Au cours collégial, j'ai obtenu une bourse en journalisme qui m'a permis de suivre un programme de deux semaines offert au California Polytechnic State University à San Luis Obispo. Le premier dimanche, on nous a demandé de rédiger un texte sur un service religieux.

En nous promenant dans le village, pour décider à quel service religieux nous assisterions, j'ai senti que je me dirigeais instinctivement vers l'église de ma confession. Lorsque nous sommes passés devant l'église mormone, certains de mes camarades de cours se sont mis à dire combien ces gens étaient affreux. Il me semblait que personne ne pouvait être si lamentable et j'ai donc décidé d'aller voir ce qui se passait dans cette église. J'ai assisté à leur service religieux et j'ai constaté que les Mormons aimaient Dieu tout autant que moi. Ils avaient tout simplement des règles qui différaient légèrement des miennes.

C'est ainsi que j'ai entrepris mon odyssée religieuse, qui s'est transformée en un véritable rituel pendant un an et demi. Entre ma dix-huitième et ma dix-neuvième année, j'ai assisté à différents services religieux: luthérien, catholique, baptiste, épiscopalien, méthodiste, juif, bouddhiste... J'assistais

à un service religieux deux ou trois fois par mois. Cette expérience m'a permis d'accéder à un niveau plus spirituel et de mieux apprécier les croyances spirituelles des autres. Même si je ne souscrivais pas à toutes leurs règles ou à leurs visions particulières, je développais une meilleure compréhension du monde spirituel et j'étais plus compatissant.

Si vous voulez améliorer votre vie, *allez-y!* Recherchez des expériences que vous n'avez jamais connues. Faites de la plongée sous-marine. Explorez le monde sous-marin et découvrez la vie en profondeur. Découvrez également comment vous êtes dans un environnement complètement différent. Sautez en parachute. Lorsqu'on se trouve à 3000 mètres d'altitude et qu'on sait qu'on se laissera tomber dans le vide à 160 kilomètres à l'heure, il faut avoir la foi et faire confiance à la vie. Vous ne saurez pas ce que signifie avoir la foi tant que vous n'aurez pas de références qui vous permettront de le savoir. Apprenez à piloter un hélicoptère. Je puis vous assurer que cela changera votre vie. Prenez quatre jours de congé et apprenez à piloter une voiture de course. Vous ne pouvez pas imaginer tout ce que vous apprendrez sur les limites et les possibilités! Offrez-vous une soirée au concert si vous n'avez pas l'habitude de le faire, ou allez voir un spectacle de musique rock si vous n'y êtes jamais allé. Élargissez vos choix! Arrêtez-vous spontanément devant un hôpital pour enfants pendant l'heure des visites. Allez vers des étrangers et racontez-leur toutes sortes de choses. Le défi de développer des rapports avec les autres et de trouver des façons de les toucher vous transformera pour toujours.

Peut-être le moment est-il venu de vous plonger dans une nouvelle culture et de voir le monde du point de vue d'autres personnes! Peut-être est-il temps que vous alliez aux Fidji et preniez part à une cérémonie de *kava* avec un groupe de villageois! Renseignez-vous auprès de votre service de police local pour voir si vous ne pourriez pas faire une ronde de surveillance et apprendre ainsi à connaître votre ville selon le point de vue d'un représentant de la paix! N'oubliez pas que si vous voulez comprendre et apprécier les gens, vous devez prendre les moyens nécessaires pour connaître leurs références. Peut-être est-il temps que vous retourniez aux études pour explorer l'«univers intérieur» en suivant des cours de biologie ou de physiologie, ou pour mieux comprendre votre culture en suivant des cours de sociologie ou d'anthropologie. Rappelez-vous que vos limites ne sont probablement que le résultat de vos références limitées. **Étendez vos références et vous enrichirez votre vie!**

Je viens de vous décrire toutes sortes de possibilités excitantes et inspirantes pour vous stimuler. Vous n'avez pas besoin de faire toutes ces choses pour acquérir de nouvelles références. Vous n'avez pas besoin de faire un

safari en Afrique; vous pouvez tout simplement vous rendre au coin de la rue et aider un sans-abri à découvrir des ressources dont il n'avait jamais soupçonné l'existence. *Une seule nouvelle référence* peut ouvrir de nouveaux horizons. Cette nouvelle référence peut vous venir d'une chose que vous voyez ou entendez, d'une conversation, d'un film ou d'une conférence, ou même de ce que vous lirez à la prochaine page; *on ne sait jamais à quel moment une nouvelle référence se présentera!*

La seule façon de découvrir les limites du possible
est d'aller au-delà du possible, dans l'impossible.

ARTHUR C. CLARKE

Faisons maintenant l'inventaire de quelques-unes des références les plus dynamisantes qui ont façonné votre vie. **Prenez quelques minutes pour noter, parmi vos expériences les plus dynamisantes, cinq événements qui ont fait de vous la personne que vous êtes.** Ne donnez pas seulement une description de cette expérience. **Expliquez comment elle a influencé votre vie.** Si vous notez quelque chose qui semble vous avoir influencé négativement, interprétez immédiatement cette expérience différemment, *peu importe ce que vous auriez dû faire.* Cela exigera peut-être de vous d'avoir une certaine foi en la vie; peut-être devrez-vous considérer cette expérience dans une perspective que vous n'aviez jamais envisagée. N'oubliez pas que **tout se produit pour une raison et dans un but quelconque, et que tout nous est utile.** Il faut parfois de nombreuses années avant que nous saisissions vraiment la valeur d'une expérience. Sachez que toutes les expériences humaines ont un intérêt.

En parcourant la liste de tous les événements qui ont positivement influencé votre vie, je veux que vous réfléchissiez à certaines nouvelles références qu'il serait utile que vous cultiviez. Quelles sont les nouvelles expériences que vous avez besoin de connaître? Voici une bonne question à vous poser: «**Pour réussir à atteindre des sommets et obtenir ce que je veux réellement dans la vie, quelles sont les références dont j'ai besoin?**» Vous devez peut-être prendre pour modèle une personne qui a vraiment réussi sur le plan des relations humaines, découvrir quelles sont ses croyances et quelles sont les références qui guident *ses* relations avec les autres. De plus, vous avez peut-être simplement besoin de rechercher des références qui vous permettent de mieux apprécier la vie ou qui vous donnent l'impression que vous faites quelque chose pour les autres.

Songez maintenant à des références qui vous procureraient du plaisir. Peut-être n'en avez-vous pas besoin, mais pensez à des choses qui vous divertiraient ou vous feraient simplement vous sentir bien. Je me suis mis à étudier les arts martiaux parce que je savais que cette discipline me ferait connaître toutes sortes d'états d'esprit enrichissants. J'ai obtenu la ceinture noire au *tae kwon do* en huit mois seulement, en étudiant directement avec le grand maître Jhoon Rhee et en prenant pour modèle son immense pouvoir de concentration. Je me suis rendu compte que si je pouvais acquérir l'expérience de me discipliner aussi intensément dans ce domaine de ma vie, la référence que cette expérience me donnerait s'étendrait à tous les autres aspects de ma vie; et c'est ce qui s'est produit. Demandez-vous ce que *vous* pourriez faire?

Une fois que vous avez fait une session de *brainstorming* pour dresser une liste de références précieuses que vous voulez acquérir, fixez-vous des délais pour les acquérir. Déterminez à quel moment vous vivrez les expériences qui vous procureront ces références. Quand apprendrez-vous l'espagnol, le grec ou le japonais? Quand vous offrirez-vous une balade en montgolfière? Quand irez-vous dans un foyer pour personnes âgées pour chanter des cantiques? **Quand ferez-vous quelque chose de nouveau et d'inhabituel?**

Quelles sont les références précieuses que vous pourriez procurer à votre famille? Peut-être devriez-vous emmener vos enfants dans un musée? Peut-être devriez-vous simplement discuter des références que vous avez accumulées en famille ou rendre visite à vos grands-parents, et les laisser parler de leur vie et de ce qu'ils ont appris? Sachez que les personnes âgées ont d'innombrables références de grande valeur à partager avec les plus jeunes!

Parmi les références les plus dynamisantes que j'ai partagées avec ma famille, j'aimerais vous parler du plaisir de donner, et notamment de donner des repas lors du *Thanksgiving Day* (Jour de l'Action de grâces) aux personnes qui ne peuvent pas ou ne veulent pas fréquenter les soupes populaires. Je n'oublierai jamais la réaction qu'a eue mon plus jeune fils alors âgé de quatre ans. C'était la première fois que Jairek prenait part à ce genre d'activité. Nous étions allés dans un parc d'Oceanside, en Californie, où nous avions découvert un vieil homme qui dormait sur le plancher des toilettes publiques aux portes arrachées. Il essayait de se couvrir avec des vêtements en lambeaux qu'il avait trouvés dans des poubelles. Mon fils regardait sa longue barbe avec une certaine curiosité mêlée d'appréhension.

Je lui remis le panier rempli de victuailles et de quelques articles utiles en lui disant: «Prends ce panier, va le remettre à cet homme et offre-lui tes souhaits pour le *Thanksgiving!*» Jairek s'approcha prudemment des toilettes.

Il y pénétra avec son panier presque aussi gros que lui et le déposa gentiment sur le plancher. Le vieil homme avait l'air ivre ou endormi. Jairek s'approcha de lui, puis le toucha en lui offrant ses souhaits, comme je le lui avais dit. Soudain, l'homme s'assit et prit la main de mon fils. Mon cœur bondit et j'étais prêt à m'élancer pour le protéger lorsque je vis le vieil homme lui embrasser la main. Puis il murmura d'une voix rauque: «Merci de ta gentillesse!» Quelle référence pour un enfant de quatre ans!

N'oubliez pas que ce sont de tels moments qui façonnent notre vie! Et il n'en tient qu'à nous de rechercher et de créer des moments qui nous élèvent et cessent de nous limiter.

N'attendez pas et entrez dès maintenant dans le grand jeu de la vie. Laissez votre imagination explorer toutes les possibilités, toutes les expériences enrichissantes que vous pouvez vivre; commencez dès maintenant! Quelle nouvelle expérience pourriez-vous connaître dès aujourd'hui pour enrichir votre vie? Quel genre de personne deviendrez-vous? Passez à l'action et amusez-vous à découvrir de nouvelles possibilités. Faites l'expérience du changement profond qui provient de...

CHAPITRE 18

L'identité: la clé de la croissance personnelle

On ne fait rien d'extraordinaire sans hommes extraordinaires et les hommes ne sont extraordinaires que s'ils sont déterminés à l'être.

CHARLES DE GAULLE

IL N'Y AVAIT AUCUNE MARQUE SUR SON CORPS. Les communistes chinois l'avaient gardé prisonnier dans une minuscule pièce pendant plus de 20 heures, mais ils ne l'avaient ni battu ni torturé. Ils lui avaient même offert une cigarette ou deux... et à la suite de leur conversation polie, le soldat américain avait en main un document qu'il avait lui-même écrit et qui décrivait d'une part les innombrables injustices et les effets destructeurs du mode de vie américain — de la société capitaliste — et, d'autre part, les mérites, la supériorité et le caractère humain du système communiste. Mais il y a plus, le document rédigé par le GI américain allait être diffusé dans les camps de prisonniers de guerre en Corée du Nord, ainsi que dans les garnisons de soldats américains stationnées en Corée du Sud[25]. Plus tard, ce même GI allait divulguer des secrets militaires, trahir ses compatriotes emprisonnés et dénoncer avec ferveur son propre pays.

Qu'est-ce qui a amené cet homme à modifier complètement sa vision du monde et à abandonner les croyances qui lui avaient été inculquées tout au long de sa vie? Qu'est-ce qui l'avait amené à renoncer à

25. Robert Cialdini, *Influence*, New York, Harper Collins Publishers, 1988.

ses valeurs fondamentales et à collaborer avec l'ennemi? Quel changement particulier pouvait amener un individu à faire volte-face et à modifier aussi radicalement ses pensées, ses émotions et ses actions?

Pour le savoir, il faut comprendre qu'il avait été poussé dans une voie qui l'avait littéralement obligé à **transformer sa propre identité.** Il agissait conformément à la nouvelle image qu'il avait de lui-même.

Dans ce livre-ci, nous avons exploré ensemble l'impact des croyances, l'un des éléments fondamentaux du plan directeur qui guide toutes nos évaluations. Les croyances nous mènent à des conclusions et nous enseignent de ce fait comment nous devons nous sentir ainsi que ce que nous devons faire. Cependant, il y a divers niveaux de croyances qui ont plusieurs niveaux d'impact sur la qualité de notre vie. Certaines croyances ont un impact très spécifique. Ainsi, les croyances que vous entretenez à l'égard d'un ami détermineront les pensées et les sentiments que vous inspire le comportement de cet ami, et la signification que vous prêtez à ses faits et gestes. Si vous «savez» que cet ami est une personne affable, vous ne remettrez pas en question son côté aimant s'il a un moment de colère. Cette croyance guidera toutes les actions que vous aurez avec cette personne, mais ce ne sera pas nécessairement le cas avec un étranger. Elle ne vous affectera que d'un point de vue spécifique: dans vos interactions avec cet ami.

Certaines croyances ont, pour leur part, une grande influence sur votre vie; elles sont ce que j'appelle des **croyances globales.** Il s'agit de croyances qui ont des conséquences plus profondes. Ainsi, les croyances que vous entretenez à l'égard *des gens en général* influencent non seulement vos rapports avec votre ami, mais aussi vos rapports avec tous ceux que vous rencontrez. Ces croyances influeront profondément sur votre carrière, sur votre confiance envers les autres, sur votre mariage et ainsi de suite.

Les croyances globales que vous entretenez sur des concepts comme la rareté et l'abondance déterminent votre niveau de stress, ainsi que la générosité avec laquelle vous partagez votre argent, votre temps, votre énergie et votre âme. Si vous croyez que nous vivons dans un monde aux ressources limitées — où l'argent, le temps et l'amour n'existent qu'en quantité donnée —, vous vivrez continuellement dans la crainte de ne pas en avoir suffisamment. Ce stress influencera la façon dont vous considérez vos voisins, vos collègues, vos capacités financières et les occasions qui se présentent à vous.

Il y a cependant une croyance fondamentale encore plus dynamisante, car elle est le filtre particulier de toutes nos perceptions. Cette croyance contrôle directement la constance de nos décisions. Je parle ici de la croyance que nous entretenons à l'égard de notre propre **identité.**

Ce que nous pouvons ou ne pouvons pas faire, c'est-à-dire ce que nous considérons possible ou impossible, est rarement fonction de nos véritables capacités. Il est plus probable que cela découle de nos croyances sur ce **que nous sommes, c'est-à-dire sur notre identité propre.** En fait, si vous avez déjà constaté que vous ne pouvez pas même *envisager* de faire quelque chose, ou que vous dites à quelqu'un: «Je ne pourrais jamais faire cela» ou «Je ne suis pas du genre à faire cela», c'est parce que vous vous heurtez aux barrières de votre identité limitée. Bien entendu, cela n'est pas toujours mauvais. Ne pas vous considérer comme un meurtrier potentiel est très important. Ne pas vous percevoir comme quelqu'un qui pourrait profiter des autres est très utile également. En fait, il est important que vous saisissiez bien qu'on ne se définit pas uniquement en fonction de qu'on est, mais aussi en fonction de ce qu'on n'est pas.

Comment peut-on définir précisément ce qu'est notre identité propre? Est-ce simplement **l'ensemble des croyances que nous utilisons pour définir notre propre individualité, ce qui fait de nous des êtres uniques — bons ou mauvais ou même indifférents — par rapport aux autres individus?** En fait, notre sentiment de certitude à l'égard de ce que nous sommes crée les frontières et les limites à l'intérieur desquelles nous vivons.

Vos capacités sont constantes, mais l'usage que vous en faites dépend du sens de votre identité. Ainsi, si vous êtes convaincu que vous êtes une personne extravertie et sociable, par exemple, vous exploiterez les ressources d'un comportement qui correspond à votre identité. Votre perception de vous-même — si vous vous voyez comme un raté, un laissé pour compte ou un génie — façonne les capacités auxquelles vous avez accès. Il existe un livre intitulé *Pygmalion in the Classroom* qui décrit en détail les changements qui se produisent dans le rendement des élèves lorsqu'ils réussissent à se convaincre qu'ils sont très doués.

Les chercheurs ont montré à maintes reprises que les capacités des élèves dépendent dans une très large mesure de la perception qu'ils ont d'eux-mêmes, c'est-à-dire de leur identité, laquelle résulte des croyances que les professeurs entretiennent sur leur niveau d'intelligence. Dans le cadre d'une étude, on avait dit à un groupe de professeurs que certains de leurs élèves étaient véritablement doués et qu'ils devaient les inciter à développer leurs talents. Comme on pouvait s'y attendre, ces élèves ont obtenu les meilleurs résultats. Cette étude est intéressante parce qu'il n'avait pas été établi que les élèves en question étaient plus intelligents que les autres; en fait, certains élèves avaient même été

considérés comme des élèves peu doués. C'est la certitude qu'ils étaient supérieurs (une notion qui leur avait été inculquée par la «fausse croyance» de leurs professeurs) qui leur avait permis de réussir mieux que les autres.

Ce principe ne se limite pas seulement aux élèves. **Le genre de personnalité que les autres perçoivent de vous déterminera la façon dont ils veulent agir avec vous.** Il arrive souvent que cela n'ait aucun rapport avec ce que vous êtes en réalité. Si une personne vous perçoit comme un escroc, même si vous êtes honnête et que vous vous conduisez correctement, elle cherchera toujours quels sont les sombres motifs que cachent vos actes. Malheureusement, même après avoir réalisé un changement positif, nous laissons souvent les gens de notre entourage, qui n'ont pas modifié la façon dont ils nous perçoivent, ancrer nos propres émotions et croyances dans nos anciens comportements et dans notre ancienne identité. Toutefois, il ne faut jamais oublier que nous avons tous le pouvoir immense d'influencer l'identité des êtres qui nous sont les plus chers.

C'est le pouvoir qu'exploite Marva Collins lorsqu'elle influence ses élèves pour les amener à croire qu'ils sont maîtres de leur destinée et qu'ils sont tous doués.

Nous sentons l'influence des personnes de grande qualité lorsque nous ne sommes plus en leur présence.

RALPH WALDO EMERSON

Nous agissons toujours en fonction des perceptions de ce que nous sommes véritablement, que ces perceptions soient justes ou non. Cela s'explique par le fait **que l'une des plus grandes forces de l'être humain est son besoin de continuité.**

Tout au long de notre vie, nous sommes conditionnés à associer la douleur à l'inconstance et le plaisir à la continuité. Réfléchissez à cela. Quelles étiquettes apposons-nous aux personnes qui affirment une chose et en font une autre, qui se disent ceci et se conduisent comme cela? On les qualifie comme: hypocrites, inconstantes, instables, peu fiables, insipides, écervelées, bizarres, peu dignes de confiance. Aimeriez-vous que l'on vous donne ces étiquettes? Pourriez-vous penser que vous méritez ces étiquettes? La réponse est claire: c'est non! Par conséquent, lorsque nous prenons position — et plus particulièrement si nous prenons position publiquement — et déclarons ce que nous croyons et qui nous sommes, nous nous soumettons à d'énormes tensions pour demeurer fidèle à nous-mêmes, peu importe ce que cette rigidité peut nous coûter à l'avenir.

Par contre, lorsque nous restons fidèles à nous-mêmes et à nos principes, c'est-à-dire lorsque nous faisons preuve de constance, nous en récoltons d'immenses bienfaits. Comment décrivons-nous les personnes qui font preuve de constance? Nous disons qu'elles sont dignes de confiance, loyales, stables, intelligentes, entières, rationnelles, authentiques. Comment aimeriez-vous cela si les gens employaient toujours de tels mots pour vous décrire? Ici encore, la réponse est évidente: vous adoreriez cela. Par conséquent, la nécessité de demeurer constant est inextricablement liée à votre capacité d'éviter de souffrir et d'éprouver du plaisir.

Une constance idiote est le croque-mitaine des petits esprits.

RALPH WALDO EMERSON

L'effet Pygmalion fonctionne aussi dans l'autre sens. Si vous êtes convaincu que vous avez des problèmes d'apprentissage, cela devient une prophétie qui se réalise. Ce n'est pas du tout comme croire que votre stratégie d'apprentissage est inefficace. La plupart d'entre nous pouvons concevoir que changer de stratégie est une tâche simple et réalisable tant que nous avons un bon professeur. Cependant, la plupart d'entre nous considérons que nous changer, changer l'essence même de ce que nous sommes, est pratiquement impossible. Nous avons plutôt tendance à dire: «je suis comme je suis» et anéantissons ainsi tous nos rêves. Agir ainsi, c'est se condamner à avoir un problème permanent et impossible à résoudre.

Une personne qui croit avoir *une inclination aux drogues* peut changer. Cela sera difficile, mais elle peut réaliser un changement durable. Au contraire, un individu qui croit *être un drogué* recommencera à faire usage de drogue même après quelques semaines ou quelques mois d'abstinence. Pourquoi? Parce que cet invidivu croit que c'est ce qu'il est. Il ne croit pas avoir un penchant pour les drogues, il croit être un drogué. Comme nous l'avons vu au chapitre 4, une fois qu'une personne est convaincue de quelque chose, elle ignore ou réfute toute preuve du contraire. Inconsciemment, cette personne ne croit pas qu'elle peut changer et cette croyance détermine son comportement.

De plus, il y a souvent un avantage supplémentaire lié au fait de ne pas abandonner un comportement négatif. Après tout, le drogué peut attribuer son habitude à quelque chose qu'il ne peut pas contrôler — pour lui, c'est simplement «comme cela», de sorte qu'il ne fait jamais

face à la réalité que toute consommation de drogue est une décision consciente. De plus, comme le système nerveux humain a besoin de constance, il reviendra inlassablement à son raisonnement destructeur. Il souffrirait davantage en renonçant à son identité qu'en continuant à subir les effets nettement destructeurs des drogues qu'il consomme.

Pour quelles raisons? **Parce que nous avons tous besoin d'avoir un sentiment de certitude. La plupart des gens ont terriblement peur de l'inconnu. L'incertitude porte en elle la possibilité d'être frappé par la douleur.** Or, nous préférons composer avec la douleur que nous éprouvons déjà, plutôt que traiter avec la douleur de l'inconnu. Comme nous vivons dans un monde en constante évolution — un monde dans lequel nous sommes confrontés en permanence à de nouvelles relations, à de nouveaux rôles à notre travail, à un environnement sans cesse différent et à un flot constant d'information —, la chose sur laquelle nous faisons tous appel pour demeurer constants est notre sens d'identité. Si nous remettons en question ce que nous sommes, tout ce que nous avons bâti sur notre vie ne repose plus sur aucun fondement.

Si vous ne savez pas qui vous êtes, comment pouvez-vous décider ce qu'il faut faire? Comment pouvez-vous adopter des valeurs, des croyances et des règles? Comment pouvez-vous décider si une chose est bonne ou mauvaise ou même sans intérêt. Le grand problème d'un individu dont l'identité est celle d'un drogué est qu'il ne sait pas comment redéfinir qui il est. Devient-il «un drogué en cure de désintoxication»? Cela ne change pas son identité, mais décrit uniquement l'état dans lequel il est. Est-il «désintoxiqué»? Cela ne change pas non plus son identité, car ce terme présuppose pour la plupart des gens un état temporaire; de plus, la drogue demeure la perspective dans laquelle cet individu se définit lui-même. *Il ne peut changer son comportement* qu'en développant la conviction qu'il est totalement libéré de la drogue et qu'il est maintenant un chrétien, un musulman, un juif ou un bouddhiste, ou encore qu'il est devenu un leader — ou autre chose, mais non plus un «drogué». **En développant de nouvelles croyances pour définir notre identité, notre comportement se modifie en fonction de ces nouvelles croyances.**

Une personne qui fait de l'embonpoint a le même problème que le drogué. Elle se définit comme étant «grosse». Elle se met au régime et perd du poids de temps en temps, mais elle reprend inévitablement ce poids, car le sentiment de certitude qu'elle a au sujet de son identité la force à faire preuve de constance et à rester «grosse». Nous devons tous être intègres et fidèles à nos convictions sur ce que nous sommes, même si elles sont destructrices et paralysantes.

Pour qu'un drogué puisse réaliser un changement durable dans la façon dont il se définit, il doit cesser d'avoir la conviction d'être un «drogué» et développer la conviction qu'il est «super écolo» ou être «la preuve vivante qu'on peut toujours régler un problème», qu'il est devenu____________. Quelle que soit la nouvelle identité du drogué, elle ne doit plus jamais lui permettre d'envisager de faire usage de drogue. Si quelqu'un lui en offre, il doit non pas se demander s'il devrait en consommer ou pas, mais dire avec conviction: «Je ne suis plus ce genre de personne. C'est ce que j'étais *avant.*»

Les personnes qui font de l'embonpoint doivent transformer leur sens d'identité de manière à ne plus être des personnes grosses, mais des personnes saines, énergiques et athlétiques. Ce nouveau sens d'identité modifiera leur comportement et leur permettra de réaliser à long terme des changements physiologiques pour adapter leur corps à leur nouveau sens d'identité. En vous parlant d'une modification du sens d'identité, je vous donne peut-être l'impression qu'il ne s'agit que d'une acrobatie sémantique. En réalité, il s'agit d'une transformation très profonde de la réalité personnelle d'un être humain.

En fait, **un changement dans la façon dont une personne se définit peut entraîner une modification complète de son plan directeur.** Réfléchissez un moment! Un drogué n'emploie-t-il pas un système d'évaluation — qui détermine ses **états** psychologiques et émotionnels, les **questions** qu'il se pose, les **valeurs** qui le guident et les **références** qui façonnent ses **croyances** — de manière totalement différente de celui qu'utilise un leader, un amant, un athlète ou une personne charitable? S'il est vrai que toutes les modifications du sens d'identité ne sont pas toujours aussi profondes, il y a des cas où elles entraînent une modification instantanée du plan directeur.

Si vous avez essayé de très nombreuses fois d'opérer un changement quelconque dans votre vie et que vous n'y êtes jamais parvenu, c'est parce que vous essayez de réaliser un changement physique ou émotionnel qui n'est pas conforme à votre sens d'identité. Sachez qu'en modifiant la façon dont vous vous définissez, vous pouvez rapidement transformer la qualité de votre vie, c'est-à-dire que vous pouvez l'améliorer véritablement.

COMMENT LE SENS D'IDENTITÉ SE DÉVELOPPE-T-IL?

Comment se fait-il qu'il y ait eu davantage de prisonniers de guerre qui ont trahi leurs camarades au cours de la guerre de Corée que

pendant toute autre guerre dans l'histoire moderne? Les communistes chinois, contrairement aux alliés, avaient compris **le pouvoir du sens d'identité et savaient qu'une modification de celui-ci pouvait instantanément modifier les croyances, les valeurs et le comportement d'une personne.** Ainsi, au lieu de brutaliser les prisonniers, ils ont utilisé des tactiques de guerre psychologique très ingénieuses et cela non seulement pour obtenir de l'information ou pour forcer les prisonniers à obéir, mais pour les convertir et leur faire adopter leur philosophie. Les communistes chinois savaient que s'ils pouvaient amener les prisonniers à adopter de nouvelles croyances et de nouvelles valeurs, ces derniers considéreraient le rôle de leur pays dans la guerre comme étant futile et destructeur, et accepteraient de collaborer et de faire tout ce qui leur serait demandé. Ils ont réussi. Vous pourrez comprendre comment vous avez développé votre sens d'identité et comment vous pouvez instantanément changer votre vie en modifiant ce sens d'identité, en comprenant ce qu'ils ont fait.

La tâche qui attendait les communistes chinois était véritablement formidable. En effet, comment peut-on modifier le sens d'identité d'une personne sans menace de mort ou promesse de liberté, surtout lorsqu'on sait qu'un soldat américain reçoit l'ordre de ne divulguer que son nom, son rang et son numéro de matricule? Les communistes avaient élaboré un plan très simple: avancer petit à petit et persévérer. Ils avaient compris **qu'on définit l'identité propre d'une personne d'après ses actions.** Ainsi, par exemple, comment savez-vous qui est véritablement la personne que vous considérez comme un ami? N'est-ce pas par sa façon d'agir, sa façon de traiter les gens?

Le véritable secret des communistes cependant, est qu'ils avaient compris que nous déterminons nous-mêmes qui nous sommes — nous développons une identité propre — d'après nos actions. **Bref, on examine notre propre façon d'agir pour déterminer qui nous sommes.** Les Chinois se sont aperçus que pour atteindre leur grand objectif, c'est-à-dire faire en sorte que les prisonniers modifient les croyances selon lesquelles ils se définissaient, ils devaient amener les prisonniers à faire des choses qu'un collaborateur ou un communiste ferait.

Ce n'était pas une tâche facile, mais ils savaient que c'était possible s'ils épuisaient les soldats américains au moyen de longues conversations de douze à vingt heures par jour, auxquelles ils mettaient un terme par une simple demande, par exemple de dire quelque chose comme: «L'Amérique n'est pas parfaite» ou «Un pays communiste n'a jamais de problème de chômage.» En agissant petit à petit, les Chinois pensaient pouvoir arriver à leurs fins. Ils savaient combien nous avons besoin d'être conséquents avec

nous-mêmes. Une fois que nous avons fait une déclaration que nous affirmons croire, nous devons avoir le courage de nos convictions.

Ainsi, les Chinois demandaient aux prisonniers de dresser une liste des choses qui n'étaient pas parfaites en Amérique. Épuisés, les prisonniers devaient répondre à diverses questions comme: «Quels sont les autres avantages du communisme?» Au bout de très peu de temps, les soldats se retrouvaient assis devant des documents écrits de leur propre main qui non seulement dénigraient leur propre pays, mais faisaient l'éloge du communisme tout en exposant les raisons. Ils devaient alors justifier ce qu'ils avaient fait. Ils n'avaient pas été torturés et on ne leur avait pas promis de récompenses. Ils avaient seulement fait de petites déclarations parce qu'ils avaient besoin de demeurer conséquents avec eux-mêmes. C'est ainsi qu'ils se retrouvaient avec des documents signés de leur main. Comment pouvaient-ils s'expliquer qu'ils aient agi ainsi? Par la suite, on leur demandait même de discuter avec d'autres prisonniers des raisons qu'ils avaient données ou même de rédiger tout un article pour justifier ces raisons.

Lorsque les Chinois diffusaient ces documents et le nom des prisonniers qui les avaient rédigés, ces prisonniers devenaient aux yeux de tous des collaborateurs avec l'ennemi. Lorsque leurs camarades leur demandaient pour quelles raisons ils avaient agi ainsi, ils ne pouvaient pas se défendre en disant qu'ils avaient été torturés. Ils devaient justifier leurs actes de manière à conserver leur intégrité. *Aussitôt, ils affirmaient qu'ils avaient écrit ces choses parce qu'elles étaient vraies. Et, à ce moment-là, leur propre identité se modifiait.* Ils se considéraient comme des procommunistes, comme le pensait d'ailleurs tout leur entourage. Pour renforcer encore cette nouvelle identité, les communistes les traitaient de la même façon qu'ils l'auraient fait pour des gardes communistes.

En peu de temps, les prisonniers dénonçaient ouvertement leur pays et, pour adapter leurs déclarations à leur nouvelle identité, ils collaboraient davantage encore avec leurs ennemis. C'est là une des facettes les plus brillantes de la stratégie des Chinois: une fois qu'un prisonnier avait écrit quelque chose, celui-ci ne pouvait plus jamais se convaincre qu'il ne l'avait pas fait. C'était là, écrit noir sur blanc, avec son écriture, et que tout le monde pouvait voir — ces mots qui l'amenaient à «adapter ses croyances et sa propre identité à ce qu'il ne pouvait plus nier[26]».

Avant de juger les soldats américains trop durement, examinons soigneusement notre façon d'agir. Avez-vous sciemment choisi ce qui

26. Robert Cialdini, *op. cit.*

vous définit, ou avez-vous défini votre identité par la somme de ce que les autres vous ont dit, par les événements qui se sont produits dans votre vie et par d'autres facteurs hors de votre contrôle? Quels sont les comportements que vous avez adoptés pour appuyer votre perception de vous-même, votre identité?

Seriez-vous prêt à subir une douloureuse extraction de moelle osseuse pour aider un étranger? Dans la plupart des cas, la première réaction des gens est: «Jamais de la vie!» Pourtant, une étude menée en 1970 a montré que si l'intégrité de leur sens d'identité en dépendait, bon nombre de personnes s'engageraient à faire ce geste altruiste.

Cette étude a montré de plus que lorsqu'on commençait par demander de petites choses aux gens, puis qu'on leur demandait deux choses simples qu'ils ne pouvaient refuser sans avoir l'impression d'être inconséquents, beaucoup modifiaient leur sens d'identité. Ils commençaient à se percevoir comme des personnes généreuses, comme des personnes qui s'engagaient à aider leurs semblables dans le besoin en sachant faire des sacrifices. Ainsi, lorsqu'on leur demandait de se faire extraire de la moelle osseuse, ils se sentaient obligés d'accepter en raison de leur nouveau sens d'identité, peu importe ce que cela devait leur coûter en temps, en argent ou en douleur physique. **Leur conviction d'être des personnes «généreuses» devenait le reflet de ce qu'ils étaient. Pour façonner le comportement humain, il n'y a pas de plus grande motivation que le sens d'identité.**

Vous vous demandez peut-être: «**Mon expérience de la vie ne limite-t-elle pas mon sens d'identité?» Votre sens d'identité n'est rien d'autre que les décisions que vous avez prises sur ce que vous êtes. Vous devenez ce que vous croyez être. La façon dont vous définissez votre identité définit votre vie.**

LA DOULEUR SUPRÊME
LES SEMENCES D'UNE CRISE D'IDENTITÉ

Les personnes inconséquentes avec elles-mêmes et avec ce qu'elles croient être finissent toujours par vivre une «crise d'identité». Lorsque cette crise survient, ces personnes se sentent soudain désorientées et commencent à remettre en question leurs anciennes convictions. Leur monde est complètement bouleversé et elles ont très peur de souffrir. C'est ce qui se produit chez beaucoup de gens qui traversent la «crise de l'âge mûr». Très souvent, ces personnes se

percevaient comme étant jeunes, puis un élément extérieur — leur anniversaire, les commentaires de leurs amis ou le grisonnement de leurs cheveux — déclenche en eux la peur de vieillir et de devoir changer leur sens d'identité. Tentant désespérément de se raccrocher à leur sens d'identité, ces gens font toutes sortes de choses pour se prouver qu'ils sont encore jeunes: ils achètent une voiture sport, changent de coiffure, divorcent ou changent d'emploi.

Si ces personnes avaient un véritable sens d'identité, croyez-vous qu'elles connaîtraient ce genre de crise? Sans doute non. Lorsque notre sens d'identité est étroitement lié à l'âge ou à l'apparence, nous sommes condamnés à souffrir, car ces choses *changeront.* Si nous avons une idée plus globale de ce que nous sommes, notre identité n'est jamais menacée.

Même les entreprises peuvent traverser des crises d'identité. Il y a quelques années, la Xerox Corporation, spécialisée dans la production de photocopieurs, a modifié son image de marque de manière assez intéressante. Dès que les ordinateurs personnels ont fait leur apparition sur le marché et se sont imposés comme «choix de l'avenir», Xerox s'est servi de sa puissance technologique pour pénétrer ce nouveau marché et a chargé son service de recherche et développement de s'en occuper. Après avoir investi quelque deux milliards de dollars, divers produits ont été mis au point, dont un précurseur de ce que nous appelons aujourd'hui une «souris».

Pourquoi la société Xerox n'est-elle pas aujourd'hui en concurrence directe avec IBM et Apple? L'une des raisons tient à ce que, au départ, cette société ne s'était pas identifiée à ce secteur. Même son identité graphique, un moine rondelet, limitait cette société d'être identifiée comme étant à la fine pointe de la technologie informatique. Le moine symbolisait la tâche délicate de copier des documents et ne convenait pas à cette nouvelle entreprise de haute technologie, où la vitesse était le facteur le plus important. Pour les consommateurs, la société Xerox était identifiée comme le géant des photocopieurs dans le monde entier, de sorte que personne ne croyait vraiment qu'elle puisse réussir dans le domaine des ordinateurs. Conjugué au fait que l'identité graphique de la société n'avait absolument rien à voir avec le traitement rapide des données, cela explique d'où venaient certains des problèmes de la société Xerox.

Les spécialistes en marketing et en design vous diront que l'image d'une société est un immense filtre que les consommateurs utilisent pour y voir plus clair; ils veulent savoir qui est cette société, ce qu'elle représente et, s'ils souhaitent faire des achats importants, ils veulent généralement acheter d'une société qui est l'exemple même de son produit. Lorsque la société Xerox a essayé d'intégrer l'informatique à son

identité, d'autres sociétés se sont empressées de se mettre à l'avant-plan et de s'emparer du marché. À ce moment-là, la société Xerox a décidé qu'il était préférable d'exploiter son identité plutôt que de la changer. Elle a donc décidé d'informatiser ses photocopieurs et d'utiliser son budget de recherche-développement pour améliorer les produits de qualité qu'elle fabriquait déjà.

Aujourd'hui, la société Xerox se lance dans un processus de transformation. Pour ce faire, elle lance une nouvelle «image de Xerox»: des publicités montrant des images rapides de traceurs, de matériel, de logiciels, de réseaux de communication, suivi d'un message écrit lui conférant une identité plus étendue. Pour pénétrer de nouveaux marchés, cette société sait que sa nouvelle identité doit être comprise des consommateurs et elle saisit toutes les occasions pour leur fournir des explications.

Écrit en chinois, le mot «crise» se compose de deux caractères:
l'un représente le danger et l'autre l'occasion à saisir.

JOHN F. KENNEDY

La plupart des gens n'ont pas besoin de vivre une crise pour comprendre qu'ils peuvent modifier leur comportement. Cependant, la perspective de changer d'identité est pour chacun d'entre nous une tâche qui semble menaçante, sinon totalement impossible. Abandonner nos croyances fondamentales sur ce que nous sommes nous causerait d'énormes souffrances. Certaines personnes vont même jusqu'à se suicider pour ne pas trahir leurs croyances. Victor Hugo l'a remarquablement bien illustré dans *Les Misérables*. Lorsque le héros, Jean Valjean, est libéré de prison, il est frustré et seul. Malgré toutes les années qu'il a passées en détention dans les bagnes français, il n'a jamais accepté son étiquette de «criminel». Après avoir retrouvé sa liberté cependant, il s'aperçoit qu'il ne peut pas trouver de travail honnête. Il est méprisé et rejeté par tous à cause de son statut d'ancien forçat.

En fin de compte, vaincu, il se met à accepter l'identité que son étiquette sociale lui a imposée. Il est maintenant un criminel et se conduit comme tel. Ainsi, lorsqu'un bon prêtre lui porte secours et lui offre de la nourriture et un toit pour la nuit, il se montre fidèle à son identité de criminel en volant le couvert en argent de son humble bienfaiteur. Lorsqu'il est arrêté par les gendarmes lors d'un contrôle de routine, ils découvrent non seulement que c'est un ancien forçat, mais aussi qu'il est en possession de ce que le prêtre avait de plus précieux, un crime puni par une vie de travaux forcés.

Valjean est amené devant le prêtre. On lui raconte les faits et on lui montre le couvert en argent. Le prêtre affirme qu'il avait donné ce couvert à Valjean et rappelle à ce dernier qu'il avait oublié les deux chandeliers. À la grande surprise de Valjean, le prêtre pousse sa supercherie encore plus loin et lui donne réellement l'argenterie pour qu'il puisse commencer une nouvelle vie.

Valjean veut comprendre le geste du prêtre. Pourquoi croirait-il en lui? Pourquoi ne l'a-t-il pas renvoyé, les chaînes aux pieds? Le prêtre lui dit qu'il est son frère, qu'il n'appartient plus aux forces du mal, qu'il est un honnête homme et un enfant de Dieu. Cette brutale interruption de schéma change le sens d'identité de Valjean, qui déchire ses papiers d'ancien forçat, déménage dans une autre ville et prend une nouvelle identité. En agissant ainsi, son comportement se transforme complètement. Il devient un leader et s'attache à venir en aide à ses semblables.

Toutefois, un gendarme, monsieur Javert, s'était juré de retrouver Valjean pour que justice soit faite. Il sait que Valjean est mauvais, et il se définit lui-même comme quelqu'un qui s'occupe de faire condamner les mauvais. Javert retrouve enfin Valjean, après de longues années de recherches. Valjean, qui a l'occasion d'éliminer son persécuteur se montre magnanime et lui laisse la vie sauve. À la fin de sa vie, Javert découvre que Valjean est un homme bon, peut-être même meilleur que lui, et ne peut reconnaître qu'il est peut-être le plus cruel et le plus mauvais. Il se jette dans la Seine et se noie.

Son agonie suprême fut la disparition de la certitude,
et il se sentit déraciné... Quelle chose épouvantable! Le projectile
homme, ne connaissant plus son chemin, et reculant!

VICTOR HUGO, *Les Misérables*

MAIS QUI ÊTES-VOUS?

Qu'est-ce que tout cela signifie en réalité? Les choses peuvent nous sembler bien ésotériques si nous ne commençons pas par nous définir. **Par conséquent, prenez un moment pour déterminer ce que vous êtes. Qui êtes-vous?** En fait, il y a tellement de manières de nous décrire. Nous pouvons nous décrire en fonction de nos émotions (je suis amoureux, pacifique, passionné), de nos activités professionnelles (je suis avocat, médecin, prêtre), de nos titres (je suis cadre, vice-prési-

dent), de nos revenus (je suis millionnaire), de nos rôles (je suis parent, je suis l'aînée de cinq filles), de notre comportement (je suis joueur), de nos avoirs (je suis propriétaire d'un commerce), de nos métaphores (je suis le roi de la montagne, je suis un pion sur l'échiquier), des opinions des autres (je ne vaux rien, je suis exceptionnel), de nos croyances spirituelles (je suis juif), de notre apparence (je suis beau, je suis laid, je suis vieux), de nos réalisations (j'ai été reine dans un concours de beauté), de notre passé (je suis un raté), ou même de ce que nous ne sommes pas (je ne suis pas aisément vaincu).

Le sens d'identité de nos amis et de nos pairs a aussi tendance à nous influencer. Regardez bien vos amis. Ce que vous pensez qu'ils sont est souvent le reflet de ce que vous croyez être. Si vos amis sont très délicats et aimants, il est fort probable que vous vous considériez comme tel. L'époque à laquelle vous faites référence pour vous définir est aussi très révélatrice. Pour définir qui vous êtes véritablement, fouillez-vous le passé, le présent ou l'avenir? Il y a quelques années, mon passé et mon présent n'avaient rien de très passionnant, de sorte que j'ai consciemment intégré dans mon sens d'identité la vision que j'avais de la personne que j'allais devenir. Je n'ai pas eu à attendre. J'ai tout de suite commencé à vivre comme la personne que je voulais devenir.

Lorsque vous cherchez à définir qui vous êtes, il est très important que vous soyez dans un bon état d'esprit. Vous devez vous sentir détendu, en sécurité et dévoré par la curiosité. Si vous lisez ce livre-ci trop rapidement, si vous le lisez en diagonale ou si vous vous laissez constamment distraire, vous n'obtiendrez pas les réponses dont vous avez besoin.

Prenez une longue respiration; détendez-vous et expirez. Ayez l'esprit observateur, n'ayez pas peur, ne vous inquiétez pas et ne recherchez pas la perfection ou même quelque chose en particulier. Demandez-vous simplement: *«Qui suis-je?»* Notez votre réponse, puis posez-vous à nouveau cette même question. Chaque fois que vous vous posez cette question, notez ce qui vous vient à l'esprit et continuez à réfléchir, toujours plus profondément. Posez-vous cette question jusqu'à ce que vous arriviez à une description de vous-même qui vous semble vraiment convaincante. Comment vous définissez-vous? Quelle est l'essence de votre être? Quelles métaphores utilisez-vous pour vous décrire? Quels rôles jouez-vous?

Très souvent, si vous cherchez à savoir qui vous êtes sans vous mettre au préalable dans un état d'esprit où vous vous sentez à la fois curieux et en sécurité, vos appréhensions et vos hésitations sur votre identité vous mèneront aux mauvaises réponses. En fait, si vous posez cette question à quelqu'un sans lui laisser le temps de se mettre dans un état d'esprit favorable, vous obtiendrez l'une ou l'autre des réponses suivantes:

1) **Un regard vide.** Ce genre de question laisse beaucoup de gens bouche bée, car ils n'ont jamais eu à réfléchir sérieusement sur la réponse qu'ils donneraient.

2) **Une réponse superficielle.** C'est là une technique d'évasion de premier degré. C'est le genre de réponse qui repose sur ce qu'on pourrait appeler le «principe de Popeye». Où on mentionne simplement: «Je suis ce que je suis et c'est tout ce que je suis.» J'ai souvent remarqué que lorsqu'on pose une question à quelqu'un, et particulièrement s'il s'agit d'une question ayant une forte charge émotive, cette personne ne nous répond qu'après s'être posée deux questions.

La première question est: «Suis-je capable de répondre à cette question?» Lorsqu'une personne ne sait pas vraiment qui elle est, elle répondra souvent «Je ne sais pas» ou répondra de manière très superficielle. Les gens appréhendent parfois cette question parce qu'ils ont peur de se rendre compte à quel point ils sont ignorants sur cet aspect de leur vie. La deuxième question est: «Que gagnerais-je à répondre à cette question? Si je répondais à cette question, quel avantage pourrais-je en retirer personnellement?»

Permettez-moi de répondre à ces deux questions. Premièrement, vous *savez* qui vous êtes. Et vous pouvez parfaitement y répondre si vous prenez le temps de faire une brève séance de *brainstorming* dès maintenant. Vous devez vous faire confiance et laisser les réponses surgir naturellement dans votre esprit, puis les noter telles quelles. Pour ce qui est de la deuxième réponse, savoir qui vous êtes vous permettra de choisir vos comportements.

Si vous prenez le temps de vous mettre dans le bon état d'esprit, vous obtiendrez:

3) **Une réponse réfléchie.** J'espère que c'est le genre de réponses que vous cherchez présentement à obtenir!

Je pense, donc je suis!

RENÉ DESCARTES

Prenez quelques instants pour répondre à une question qui a alimenté les réflexions des philosophes de tous les temps, de Socrate à Sartre. Mettez-vous dans un état d'esprit où vous vous sentez à la fois curieux et en sécurité. Inspirez profondément, puis expirez. Demandez-vous: Qui suis-je?

Je suis...

____

____

____

____

____

Pour arriver plus facilement à vous définir, dites-vous que votre sens d'identité est simplement ce qui vous distingue des autres. Voici deux exercices que vous trouverez sans doute utiles.

1) **Si vous voyiez votre nom dans un dictionnaire, que liriez-vous sous cette rubrique?** Trois mots suffiraient-ils à vous décrire ou faudrait-il des pages et des pages de texte ou même un ouvrage tout entier? Notez la définition que vous trouveriez sous votre nom dans un dictionnaire.

Sous mon nom, dans le dictionnaire:

____

____

____

____

____

Accordez-vous suffisamment de temps pour bien saisir vos réponses. Dès que vous êtes prêt, passez à l'exercice suivant.

2) **Si vous conceviez une carte d'identité qui représente ce que vous êtes réellement, qu'est-ce qui figurerait et qu'est-ce qui ne figurerait pas sur cette carte?** Y aurait-il votre photo sur cette carte? Des statistiques sur votre vie? Une description physique? Vos réalisations? Vos émotions? Vos croyances? Vos attaches? Vos aspirations? Votre credo? Vos capacités? Prenez quelques instants pour décrire ce qui figurerait ou non sur votre carte d'identité au cas où vous voudriez montrer à quelqu'un ce que vous êtes *réellement*.

Ma carte d'identité:

____

____

____

____

____

Jetez maintenant un coup d'œil sur ce que vous avez écrit, sur les descriptions qui font état de qui vous êtes — ce qui représente essentiellement l'histoire de votre vie. Qu'en pensez-vous? J'espère que vous allez réellement prendre quelques minutes maintenant pour apprécier qui vous êtes et ressentir les émotions profondes que nous inspirent la découverte de qui nous sommes. Si vous constatez que votre sens d'identité vous fait souffrir, sachez que **ce que vous appelez votre sens d'identité représente seulement ce que vous avez décidé d'utiliser pour vous définir** et que vous pouvez changer tout cela instantanément. Vous avez ce pouvoir en ce moment même. En fait, une fois que vous aurez compris comment le sens d'identité d'une personne peut évoluer, vous pourrez prendre les mesures qui s'imposent et changer toute votre vie.

L'ÉVOLUTION DU SENS D'IDENTITÉ

L'une de mes amies, Debra, que tout le monde considérait comme une personne audacieuse et pleine d'énergie, m'a raconté comment son sens d'identité s'est transformé. «Pendant toute mon enfance et mon adolescence, m'a-t-elle dit, j'ai été une véritable poule mouillée. Je ne faisais pratiquement rien de physique et j'évitais toutes sortes d'activités parce que j'avais trop peur de me faire mal.» Après avoir pris part à quelques-uns de mes séminaires et après avoir vécu de nouvelles expériences (comme faire de la plongée sous-marine, marcher sur des braises et sauter en parachute), elle s'est aperçue peu à peu qu'elle *pouvait* faire ces choses, si elle s'y forçait. Cependant, elle n'avait pas encore organisé ces références en croyances sur sa propre identité. Elle se considérait comme «une poule mouillée qui avait sauté en parachute». Son sens d'identité ne s'était pas encore transformé, mais le processus s'était mis en marche à son insu.

Beaucoup de ses amis lui enviaient ses réalisations et lui disaient des choses comme: «Je voudrais bien avoir ton courage! Tu as un tel esprit d'aventure!» Ces commentaires la prenaient réellement par surprise, mais cette perception que les autres avaient d'elle poursuivait son œuvre: elle s'est mise à remettre en question sa propre perception d'elle-même.

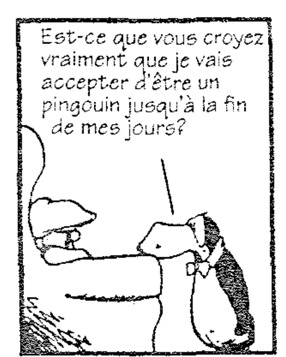
«Au bout d'un certain temps, m'a raconté Debra, je me suis mise à associer la douleur à l'idée d'être une poule mouillée. Je savais que la croyance que j'étais une poule mouillée me limitait. **J'ai donc décidé que ce n'était plus cela que je voulais être.**» Avant d'arriver à cette conclusion, son cerveau s'était débattu pour surmonter la contradiction qu'il y avait entre la perception que les autres avaient d'elle et la façon dont elle se percevait elle-même. Lorsqu'une nouvelle occasion de sauter en parachute s'est présentée, elle y a vu sa chance de faire un bond entre le potentiel et le réel, entre ce qu'elle pouvait être et ce qu'elle serait. Le moment était venu où son identité de «personne à l'esprit d'aventure» devait passer de l'opinion à la conviction.

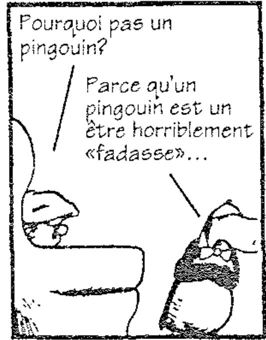
Lorsque l'avion a atteint une altitude de 4000 mètres, Debra a vu ses camarades moins expérimentés cacher leur peur et faire semblant de s'amuser. Elle s'est dit: «C'est exactement ce que j'étais avant, **mais je ne suis plus cette personne.** Aujourd'hui, je vais m'amuser pour de bon!» En fait, elle se servait de l'appréhension qu'avaient ses camarades pour faire un contraste entre ce qu'elle était auparavant et la nouvelle personne qu'elle avait décidé de devenir. Elle s'est dit: «C'est comme ça que je réagissais autrefois» et elle s'est rendu compte aussitôt que la transformation venait de se produire. Elle n'était plus une poule mouillée, mais une personne forte et audacieuse qui était sur le point de vivre une grande aventure!

La première à sauter, elle se sentait ravie, heureuse et excitée. Elle n'avait jamais éprouvé des sentiments aussi intenses d'énergie physique et d'exaltation. Cependant, l'un des éléments clés qui lui a permis de faire le grand saut et de laisser son identité se transformer a été sa volonté de servir de modèle aux autres et d'être un leader. Elle m'a dit: «C'est un peu comme ce que vous faites, Tony. Si vous dirigiez un séminaire pour aider les gens à vaincre leurs peurs et leurs limites mais refusiez de marcher sur des braises, ça ne marcherait pas. Il faut avoir le courage de ses convictions!»

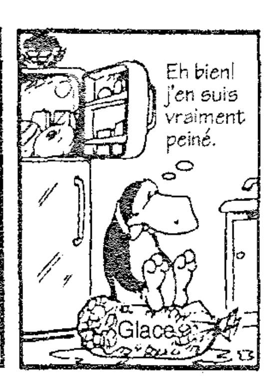
La transformation de Debra a été complète. Elle a adopté de nouvelles références qui ont commencé à éroder son ancienne identité; elle a décidé de s'identifier à de plus grandes possibilités; enfin, lorsque le moment opportun s'est présenté, elle a fait un contraste entre sa nouvelle identité et la personne qu'elle ne voulait plus être. C'était là la motivation spéciale dont elle avait besoin pour réaliser la transformation complète de son sens d'identité. Son évolution a été modeste, mais très dynamisante. Sa nouvelle identité a main-

tenant une influence positive sur ses enfants, ses affaires et tout ce qu'elle fait dans la vie. Aujourd'hui, elle est véritablement devenue une personne qui a un sens de leadership et d'aventure.









Bien sûr, vous pouvez toujours *décider* de redéfinir qui vous êtes. Pensez à l'imagination débridée du cœur et de l'âme d'un enfant. Un jour, il est Zorro, le vengeur masqué. Le lendemain, il est Hercules, le héros olympien. Le troisième jour, il est grand-papa, le héros de sa vraie vie. Les transformations de l'identité peuvent être parmi les expériences les plus heureuses, les plus merveilleuses et les plus libératrices de la vie. Pourquoi les gens aiment-ils tant les bals masqués et l'Halloween? Je suis convaincu que cela s'explique en partie parce que ces célébrations nous donnent la *permission* d'assumer une personnalité différente. Nous pouvons alors nous permettre de faire des choses que nous ne ferions pas en temps normal; il arrive même que nous fassions des choses que nous aimerions faire en tout temps, mais que nous considérons incompatibles avec notre sens d'identité.

En réalité, nous pourrions faire ces choses tous les jours de l'année! Nous pourrions totalement redéfinir qui nous sommes ou nous décider de laisser percer notre véritable personnalité. Comme le doux Clark Kent qui enlève ses lunettes et son costume d'homme d'affaires pour devenir le puissant Superman, nous pouvons découvrir en nous une identité impressionnante qui est davantage que notre comportement, notre passé ou toute étiquette que nous ayons pu utiliser pour nous définir.

LE POUVOIR DE SE RÉINVENTER

Enrichissons véritablement notre vie!

Si votre sens d'identité ne correspond pas à ce que vous aimeriez être, modifiez-le. Commencez par suivre les quatre étapes suivantes pour vous réinventer.

1. **Dressez tout de suite une liste de toutes les caractéristiques que vous aimeriez utiliser pour vous définir.** En dressant cette liste, profitez de votre pouvoir de changer instantanément en prenant simplement la *décision* de changer. Quelles sont les personnes qui possèdent les caractéristiques que vous aimeriez avoir? Ces personnes peuvent-elles vous servir de modèles? Imaginez-vous en train d'assimiler ce nouveau sens d'identité. Imaginez comment vous respireriez. Imaginez votre démarche, votre façon de parler, votre façon de penser, votre façon de vous sentir.

2. **Si vous tenez véritablement à enrichir votre sens d'identité et votre vie, prenez immédiatement le temps de déterminer qui vous voulez être. Enthousiasmez-vous, redevenez un enfant et décrivez en détail ce que vous avez décidé d'être aujourd'hui. Prenez maintenant le temps de dresser une liste plus riche et plus complète.**

3. **Élaborez un plan d'action qui puisse vous permettre d'être certain que vous vivez véritablement selon votre nouveau sens d'identité.** En mettant ce plan au point, ayez une attention particulière sur les amis que vous choisirez de fréquenter. Contribueront-ils à renforcer ou à détruire votre nouveau sens d'identité?

Rien n'est plus agréable que de voir quelqu'un enrichir son sens d'identité. L'une des plus grandes joies que j'ai eues au cours des dernières années a été de voir la transformation du sens d'identité de mon fils aîné, Tyler; de dilettante qu'il était, s'intéressant vaguement au pilotage d'hélicoptère en ma compagnie, il est devenu pilote d'hélicoptère pleinement qualifié.

J'ai vu son estime de soi monter en flèche lorsqu'il a commencé à se rendre compte qu'il faisait partie de ceux qui agissent et non de ceux qui parlent, qu'il maîtrisait le ciel et vivait des instants de liberté que peu de gens pouvaient espérer connaître un jour!

4. **La dernière étape consiste à vous engager à vivre selon votre nouveau sens d'identité en l'annonçant à tout le monde.** Cependant, c'est vous qui devez être le plus convaincu de ce nouveau sens d'identité. Si vous employez votre nouvelle définition pour vous décrire à chaque jour de votre vie, cette description de vous-même deviendra votre nouvelle identité.

L'AVENIR DE VOTRE IDENTITÉ

Après avoir fait cet exercice, vous voudrez sans doute continuer à définir qui vous êtes, à enrichir votre personnalité et à adopter de meilleures règles. Vous devez prendre conscience de ce qui peut influencer votre sens d'identité, déterminer si ces choses sont dynamisantes ou si elles vous privent de pouvoir et prendre ensuite les mesures nécessaires. Autrement, vous serez prisonnier de votre propre passé. Permettez-moi de me montrer un peu curieux: **êtes-vous toujours la personne que vous étiez lorsque vous avez commencé la lecture de ce livre?**

Je me redéfinis constamment et les gens s'étonnent souvent de l'assurance avec laquelle je me lance dans de nouvelles entreprises. On me demande souvent: «Comment avez-vous pu faire tant de choses?» Je crois que c'est surtout parce que je vois les choses différemment que la plupart des gens; **alors que la plupart des gens ont besoin d'acquérir des compétences pour développer de l'assurance, je décide, quant à moi, de me sentir sûr de moi-même, ce qui me donne le sentiment de certitude dont j'ai besoin pour persister jusqu'à ce que je devienne compétent.** C'est pourquoi, mon sens d'identité ne repose pas uniquement sur mes expériences passées.

Si vous me demandiez qui je suis aujourd'hui, (je pourrais être quelqu'un d'autre demain!), je dirais que je suis un créateur de possibilités, un promoteur de joie, un catalyseur de croissance, un bâtisseur et un fabricant de passion. Je ne suis *pas* un motivateur, un prêcheur ou un gourou. Je suis l'un des grands experts américains en matière de psychologie du changement. Je *suis* un instructeur, un entrepreneur, un mari, un père, un amant, un ami, un amuseur, une personnalité de la télé, un auteur de best-sellers, l'un des grands conférenciers des États-Unis, une ceinture noire, un pilote d'hélicoptère, un spécialiste de la santé, un défenseur des sans-abri, un philanthrope, un professeur, une personne qui fait une différence, une force du bien, un guérisseur, un amoureux des défis... et une personne amusante, audacieuse et pourtant assez *humble!* Je m'identifie aux éléments les plus nobles de mon être et je considère les aspects de ma personnalité qui ne sont pas encore parfaits comme des occasions de croissance personnelle plutôt que comme des défauts.

Vous et moi devons étendre notre vision de ce que nous sommes. Nous devons faire en sorte que les étiquettes que nous utilisons pour nous définir favorisent notre croissance personnelle et enrichissent ce qu'il y a de bon en nous. Nous devenons ce que nous croyons être. C'est là le pouvoir des croyances.

Si nous faisions tout ce que nous sommes capables de faire, nous en serions abasourdis.

THOMAS A. EDISON

Ma ferme détermination d'étendre constamment mon aptitude à apprécier tous les aspects de ma vie m'amène à rechercher des références spéciales. Il y a quelques années, j'ai décidé de visiter la morgue de l'hôpital Bellevue, ce qui m'a fait vivre une profonde transformation. Je suis allé à cet endroit parce que mon ami, le Dr Fred Covan, psychologue en chef à l'hôpital Bellevue de New York, m'avait expliqué que pour comprendre la vie, il fallait comprendre la mort. Becky et moi sommes allés à son bureau avec beaucoup d'appréhension. Après nous avoir invités à nous asseoir le Dr Covan nous a recommandé de ne pas dire un mot pendant toute l'expérience. «Laissez les choses arriver, nous dit-il. Prenez note des sentiments qui vous envahissent et nous en discuterons plus tard.»

Ne sachant à quoi nous attendre, nous étions très nerveux en suivant le Dr Covan dans l'escalier. Il nous a conduits dans la section réservée aux cadavres non réclamés; dans la plupart des cas, il s'agissait d'indigents. Lorsqu'il a tiré le premier cercueil de métal et qu'il a ouvert la fermeture éclair de l'enveloppe qui recouvrait le corps, j'ai senti des frissons me parcourir le corps. Becky s'est sentie toute bouleversée lorsqu'elle a cru voir le corps bouger. Le Dr Covan nous a dit par la suite que l'impression de Becky était très courante, car nous avons tous de la difficulté à rester devant des corps qui ne bougent pas, c'est-à-dire des corps qui sont privés des pulsions de la vie.

En ouvrant un autre cercueil, j'ai été saisi du même sentiment; je me disais: il n'y a personne. Le corps est là, mais la personne n'y est plus. Quelques instants après la mort, ces personnes ont toujours le même poids que lorsqu'elles étaient vivantes, mais ce qu'elles étaient — l'essence de qui elles étaient véritablement — a disparu. **Une personne n'est pas un corps.** Lorsque nous mourons, ce qui disparaît est l'intangible, que certains appellent «l'âme». Je crois qu'il est très important de ne pas oublier que même lorsque nous sommes en vie, nous ne sommes pas uniquement un corps. **Nous ne sommes pas non plus notre passé ou notre comportement présent.**

Cette expérience a fait naître en moi une immense gratitude et m'a fait apprécier encore davantage le merveilleux don de la vie. Soudain, j'ai vu les gens affligés de handicaps physiques importants et je me suis dit: «Qu'ils ont l'air en santé!» Il n'y a rien de mieux que les contrastes pour nous rappeler combien nous avons de la chance!

Récemment, j'ai rendu visite a l'auteur Wayne Dyer qui a su placer des mots aux sentiments que je ressentais. Il m'a dit quelque chose qui exprimait parfaitement ce que je ressentais: «Nous ne sommes pas des êtres humains qui vivent une expérience spirituelle. Nous sommes des êtres spirituels qui vivent une expérience humaine.» Notre identité est la pierre angulaire de cette expérience. **Je crois que notre véritable identité est quelque chose d'indéfinissable et de plus grand encore que tout ce qui peut être décrit.** Nous sommes une âme et un esprit. En nous rappelant qui nous sommes, ne replaçons-nous pas toutes les choses dans leur juste perspective? Lorsque nous agissons en sachant pertinemment que nous sommes des êtres spirituels, nous ne nous laissons pas prendre aux pièges qui nous séparent de nos semblables. Nous avons la ferme conviction que nous faisons véritablement partie de toute la création.

Chacun de nous inévitable; chacun de nous sans limites;
chacun de nous avec son droit sur la Terre;
chacun de nous pouvant jouir des éternels desseins de la Terre;
chacun de nous aussi divinement que tout être ici-bas.

WALT WHITMAN

La prochaine fois que vous vous surprenez à dire: «Je ne pourrais jamais faire cela» ou «Je ne suis pas ce genre de personne», prenez un moment pour réfléchir aux conséquences de ce que vous dites. Ne limitez-vous pas votre sens d'identité? Si c'est le cas, saisissez toutes les occasions d'étendre et d'élargir votre sens d'identité. Forcez-vous à faire des choses que vous ne croyez pas être capable de faire et transformez ces expériences en références qui vous donnent le sentiment de certitude que vous êtes davantage que ce que vous croyez être.

Commencez à vous demander: «Que puis-je être de plus? Qu'est-ce que je vais être de plus? Qui suis-je en train de devenir?» Réfléchissez à vos valeurs et à la liste de vos rêves et engagez-vous, peu importent les circonstances, à agir comme une personne qui est déjà en train d'atteindre ces buts. Dites-vous: «J'agirai toujours comme une personne qui est déjà en train d'atteindre ses buts. Je soignerai ma respiration, mon maintien, mes rapports avec les autres. Je traiterai mes semblables avec la dignité, le respect, l'amour et la compassion dont fait preuve une telle personne.» Si nous décidons de penser, de nous sentir et d'agir comme la personne que nous voulons être, nous deviendrons cette personne. Nous ne nous comporterons pas «comme» cette personne. Nous *serons* cette personne.

Vous êtes maintenant à la croisée des chemins. Vous avez la chance de prendre la plus importante décision de votre vie. **Oubliez votre passé. Qui êtes-vous maintenant?** Qui avez-vous décidé d'être véritablement en ce moment? Ne pensez pas à ce que vous avez été. Qui êtes-vous *maintenant*? Qui avez-vous décidé de devenir? Prenez cette décision consciemment. Faites-le soigneusement et faites en sorte qu'elle soit dynamisante.

Pour terminer notre examen du plan directeur, permettez-moi de vous rappeler ceci: il n'est pas nécessaire de faire la totalité des changements dont nous avons parlé ici pour transformer la qualité de votre vie. Si vous modifiez n'importe lequel des cinq aspects de votre plan directeur, vous modifierez votre vie tout entière. En réalisant des changements dans la hiérarchie de vos **valeurs,** vous donnerez instantanément une nouvelle orientation à votre vie. Ainsi, vous transformerez votre façon de penser et de vous sentir, en privilégiant des états d'esprit dynamisants et productifs physiologiquement. Et cela pourrait modifier votre sens d'identité. Modifier certaines de vos **croyances fondamentales** produirait le même effet. En outre, acquérir de nouvelles **références** vous fournira les éléments de base dont vous avez besoin pour vous forger une nouvelle identité. Enfin, vous pouvez tout changer en **décidant d'étendre et d'élargir votre sens d'identité!**

Je sais que vous voudrez relire ces pages plusieurs fois pendant votre vie, c'est-à-dire chaque fois que vous voudrez enrichir votre vie en vous réinventant et en définissant qui vous voulez être plutôt que la personne que vous avez été. Faites preuve d'imagination! Amusez-vous! Découvrez combien il est passionnant d'étendre sans cesse votre sens d'identité et d'être tous les jours un peu plus que ce que vous étiez auparavant.

Nous allons maintenant nous amuser en relevant un nouveau défi de sept jours. Chaque jour, je vous ferai faire un bref exercice sur ce que vous avez appris, et vous aurez ainsi l'occasion de récolter les bienfaits des stratégies et des outils de changement auxquels vous avez été exposés. Lançons-nous dans ce défi de sept jours en commençant par aborder...

1) **Un regard vide.** Ce genre de question laisse beaucoup de gens bouche bée, car ils n'ont jamais eu à réfléchir sérieusement sur la réponse qu'ils donneraient.

2) **Une réponse superficielle.** C'est là une technique d'évasion de premier degré. C'est le genre de réponse qui repose sur ce qu'on pourrait appeler le «principe de Popeye». Où on mentionne simplement: «Je suis ce que je suis et c'est tout ce que je suis.» J'ai souvent remarqué que lorsqu'on pose une question à quelqu'un, et particulièrement s'il s'agit d'une question ayant une forte charge émotive, cette personne ne nous répond qu'après s'être posée deux questions.

La première question est: «Suis-je capable de répondre à cette question?» Lorsqu'une personne ne sait pas vraiment qui elle est, elle répondra souvent «Je ne sais pas» ou répondra de manière très superficielle. Les gens appréhendent parfois cette question parce qu'ils ont peur de se rendre compte à quel point ils sont ignorants sur cet aspect de leur vie. La deuxième question est: «Que gagnerais-je à répondre à cette question? Si je répondais à cette question, quel avantage pourrais-je en retirer personnellement?»

Permettez-moi de répondre à ces deux questions. Premièrement, vous *savez* qui vous êtes. Et vous pouvez parfaitement y répondre si vous prenez le temps de faire une brève séance de *brainstorming* dès maintenant. Vous devez vous faire confiance et laisser les réponses surgir naturellement dans votre esprit, puis les noter telles quelles. Pour ce qui est de la deuxième réponse, savoir qui vous êtes vous permettra de choisir vos comportements.

Si vous prenez le temps de vous mettre dans le bon état d'esprit, vous obtiendrez:

3) **Une réponse réfléchie.** J'espère que c'est le genre de réponses que vous cherchez présentement à obtenir!

Je pense, donc je suis!

RENÉ DESCARTES

Prenez quelques instants pour répondre à une question qui a alimenté les réflexions des philosophes de tous les temps, de Socrate à Sartre. Mettez-vous dans un état d'esprit où vous vous sentez à la fois curieux et en sécurité. Inspirez profondément, puis expirez. Demandez-vous: Qui suis-je?

Je suis...

____

____

____

____

____

Pour arriver plus facilement à vous définir, dites-vous que votre sens d'identité est simplement ce qui vous distingue des autres. Voici deux exercices que vous trouverez sans doute utiles.

1) **Si vous voyiez votre nom dans un dictionnaire, que liriez-vous sous cette rubrique?** Trois mots suffiraient-ils à vous décrire ou faudrait-il des pages et des pages de texte ou même un ouvrage tout entier? Notez la définition que vous trouveriez sous votre nom dans un dictionnaire.

Sous mon nom, dans le dictionnaire:

____

____

____

____

____

Accordez-vous suffisamment de temps pour bien saisir vos réponses. Dès que vous êtes prêt, passez à l'exercice suivant.

2) **Si vous conceviez une carte d'identité qui représente ce que vous êtes réellement, qu'est-ce qui figurerait et qu'est-ce qui ne figurerait pas sur cette carte?** Y aurait-il votre photo sur cette carte? Des statistiques sur votre vie? Une description physique? Vos réalisations? Vos émotions? Vos croyances? Vos attaches? Vos aspirations? Votre credo? Vos capacités? Prenez quelques instants pour décrire ce qui figurerait ou non sur votre carte d'identité au cas où vous voudriez montrer à quelqu'un ce que vous êtes *réellement*.

Ma carte d'identité:

Jetez maintenant un coup d'œil sur ce que vous avez écrit, sur les descriptions qui font état de qui vous êtes — ce qui représente essentiellement l'histoire de votre vie. Qu'en pensez-vous? J'espère que vous allez réellement prendre quelques minutes maintenant pour apprécier qui vous êtes et ressentir les émotions profondes que nous inspirent la découverte de qui nous sommes. Si vous constatez que votre sens d'identité vous fait souffrir, sachez que **ce que vous appelez votre sens d'identité représente seulement ce que vous avez décidé d'utiliser pour vous définir** et que vous pouvez changer tout cela instantanément. Vous avez ce pouvoir en ce moment même. En fait, une fois que vous aurez compris comment le sens d'identité d'une personne peut évoluer, vous pourrez prendre les mesures qui s'imposent et changer toute votre vie.

L'ÉVOLUTION DU SENS D'IDENTITÉ

L'une de mes amies, Debra, que tout le monde considérait comme une personne audacieuse et pleine d'énergie, m'a raconté comment son sens d'identité s'est transformé. «Pendant toute mon enfance et mon adolescence, m'a-t-elle dit, j'ai été une véritable poule mouillée. Je ne faisais pratiquement rien de physique et j'évitais toutes sortes d'activités parce que j'avais trop peur de me faire mal.» Après avoir pris part à quelques-uns de mes séminaires et après avoir vécu de nouvelles expériences (comme faire de la plongée sous-marine, marcher sur des braises et sauter en parachute), elle s'est aperçue peu à peu qu'elle *pouvait* faire ces choses, si elle s'y forçait. Cependant, elle n'avait pas encore organisé ces références en croyances sur sa propre identité. Elle se considérait comme «une poule mouillée qui avait sauté en parachute». Son sens d'identité ne s'était pas encore transformé, mais le processus s'était mis en marche à son insu.

Beaucoup de ses amis lui enviaient ses réalisations et lui disaient des choses comme: «Je voudrais bien avoir ton courage! Tu as un tel esprit d'aventure!» Ces commentaires la prenaient réellement par surprise, mais cette perception que les autres avaient d'elle poursuivait son œuvre: elle s'est mise à remettre en question sa propre perception d'elle-même.

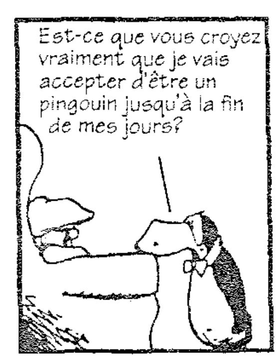
«Au bout d'un certain temps, m'a raconté Debra, je me suis mise à associer la douleur à l'idée d'être une poule mouillée. Je savais que la croyance que j'étais une poule mouillée me limitait. **J'ai donc décidé que ce n'était plus cela que je voulais être.**» Avant d'arriver à cette conclusion, son cerveau s'était débattu pour surmonter la contradiction qu'il y avait entre la perception que les autres avaient d'elle et la façon dont elle se percevait elle-même. Lorsqu'une nouvelle occasion de sauter en parachute s'est présentée, elle y a vu sa chance de faire un bond entre le potentiel et le réel, entre ce qu'elle pouvait être et ce qu'elle serait. Le moment était venu où son identité de «personne à l'esprit d'aventure» devait passer de l'opinion à la conviction.

Lorsque l'avion a atteint une altitude de 4000 mètres, Debra a vu ses camarades moins expérimentés cacher leur peur et faire semblant de s'amuser. Elle s'est dit: «C'est exactement ce que j'étais avant, **mais je ne suis plus cette personne.** Aujourd'hui, je vais m'amuser pour de bon!» En fait, elle se servait de l'appréhension qu'avaient ses camarades pour faire un contraste entre ce qu'elle était auparavant et la nouvelle personne qu'elle avait décidé de devenir. Elle s'est dit: «C'est comme ça que je réagissais autrefois» et elle s'est rendu compte aussitôt que la transformation venait de se produire. Elle n'était plus une poule mouillée, mais une personne forte et audacieuse qui était sur le point de vivre une grande aventure!

La première à sauter, elle se sentait ravie, heureuse et excitée. Elle n'avait jamais éprouvé des sentiments aussi intenses d'énergie physique et d'exaltation. Cependant, l'un des éléments clés qui lui a permis de faire le grand saut et de laisser son identité se transformer a été sa volonté de servir de modèle aux autres et d'être un leader. Elle m'a dit: «C'est un peu comme ce que vous faites, Tony. Si vous dirigiez un séminaire pour aider les gens à vaincre leurs peurs et leurs limites mais refusiez de marcher sur des braises, ça ne marcherait pas. Il faut avoir le courage de ses convictions!»

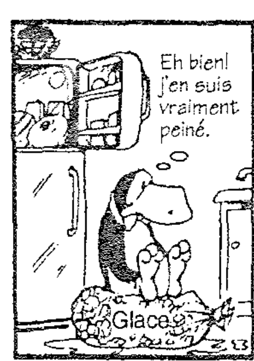
La transformation de Debra a été complète. Elle a adopté de nouvelles références qui ont commencé à éroder son ancienne identité; elle a décidé de s'identifier à de plus grandes possibilités; enfin, lorsque le moment opportun s'est présenté, elle a fait un contraste entre sa nouvelle identité et la personne qu'elle ne voulait plus être. C'était là la motivation spéciale dont elle avait besoin pour réaliser la transformation complète de son sens d'identité. Son évolution a été modeste, mais très dynamisante. Sa nouvelle identité a main-

tenant une influence positive sur ses enfants, ses affaires et tout ce qu'elle fait dans la vie. Aujourd'hui, elle est véritablement devenue une personne qui a un sens de leadership et d'aventure.









Bien sûr, vous pouvez toujours *décider* de redéfinir qui vous êtes. Pensez à l'imagination débridée du cœur et de l'âme d'un enfant. Un jour, il est Zorro, le vengeur masqué. Le lendemain, il est Hercules, le héros olympien. Le troisième jour, il est grand-papa, le héros de sa vraie vie. Les transformations de l'identité peuvent être parmi les expériences les plus heureuses, les plus merveilleuses et les plus libératrices de la vie. Pourquoi les gens aiment-ils tant les bals masqués et l'Halloween? Je suis convaincu que cela s'explique en partie parce que ces célébrations nous donnent la *permission* d'assumer une personnalité différente. Nous pouvons alors nous permettre de faire des choses que nous ne ferions pas en temps normal; il arrive même que nous fassions des choses que nous aimerions faire en tout temps, mais que nous considérons incompatibles avec notre sens d'identité.

En réalité, nous pourrions faire ces choses tous les jours de l'année! Nous pourrions totalement redéfinir qui nous sommes ou nous décider de laisser percer notre véritable personnalité. Comme le doux Clark Kent qui enlève ses lunettes et son costume d'homme d'affaires pour devenir le puissant Superman, nous pouvons découvrir en nous une identité impressionnante qui est davantage que notre comportement, notre passé ou toute étiquette que nous ayons pu utiliser pour nous définir.

LE POUVOIR DE SE RÉINVENTER

Enrichissons véritablement notre vie!

Si votre sens d'identité ne correspond pas à ce que vous aimeriez être, modifiez-le. Commencez par suivre les quatre étapes suivantes pour vous réinventer.

1. **Dressez tout de suite une liste de toutes les caractéristiques que vous aimeriez utiliser pour vous définir.** En dressant cette liste, profitez de votre pouvoir de changer instantanément en prenant simplement la *décision* de changer. Quelles sont les personnes qui possèdent les caractéristiques que vous aimeriez avoir? Ces personnes peuvent-elles vous servir de modèles? Imaginez-vous en train d'assimiler ce nouveau sens d'identité. Imaginez comment vous respireriez. Imaginez votre démarche, votre façon de parler, votre façon de penser, votre façon de vous sentir.

2. **Si vous tenez véritablement à enrichir votre sens d'identité et votre vie, prenez immédiatement le temps de déterminer qui vous voulez être. Enthousiasmez-vous, redevenez un enfant et décrivez en détail ce que vous avez décidé d'être aujourd'hui. Prenez maintenant le temps de dresser une liste plus riche et plus complète.**

3. **Élaborez un plan d'action qui puisse vous permettre d'être certain que vous vivez véritablement selon votre nouveau sens d'identité.** En mettant ce plan au point, ayez une attention particulière sur les amis que vous choisirez de fréquenter. Contribueront-ils à renforcer ou à détruire votre nouveau sens d'identité?

Rien n'est plus agréable que de voir quelqu'un enrichir son sens d'identité. L'une des plus grandes joies que j'ai eues au cours des dernières années a été de voir la transformation du sens d'identité de mon fils aîné, Tyler; de dilettante qu'il était, s'intéressant vaguement au pilotage d'hélicoptère en ma compagnie, il est devenu pilote d'hélicoptère pleinement qualifié.

J'ai vu son estime de soi monter en flèche lorsqu'il a commencé à se rendre compte qu'il faisait partie de ceux qui agissent et non de ceux qui parlent, qu'il maîtrisait le ciel et vivait des instants de liberté que peu de gens pouvaient espérer connaître un jour!

4. **La dernière étape consiste à vous engager à vivre selon votre nouveau sens d'identité en l'annonçant à tout le monde.** Cependant, c'est vous qui devez être le plus convaincu de ce nouveau sens d'identité. Si vous employez votre nouvelle définition pour vous décrire à chaque jour de votre vie, cette description de vous-même deviendra votre nouvelle identité.

L'AVENIR DE VOTRE IDENTITÉ

Après avoir fait cet exercice, vous voudrez sans doute continuer à définir qui vous êtes, à enrichir votre personnalité et à adopter de meilleures règles. Vous devez prendre conscience de ce qui peut influencer votre sens d'identité, déterminer si ces choses sont dynamisantes ou si elles vous privent de pouvoir et prendre ensuite les mesures nécessaires. Autrement, vous serez prisonnier de votre propre passé. Permettez-moi de me montrer un peu curieux: **êtes-vous toujours la personne que vous étiez lorsque vous avez commencé la lecture de ce livre?**

Je me redéfinis constamment et les gens s'étonnent souvent de l'assurance avec laquelle je me lance dans de nouvelles entreprises. On me demande souvent: «Comment avez-vous pu faire tant de choses?» Je crois que c'est surtout parce que je vois les choses différemment que la plupart des gens; **alors que la plupart des gens ont besoin d'acquérir des compétences pour développer de l'assurance, je décide, quant à moi, de me sentir sûr de moi-même, ce qui me donne le sentiment de certitude dont j'ai besoin pour persister jusqu'à ce que je devienne compétent.** C'est pourquoi, mon sens d'identité ne repose pas uniquement sur mes expériences passées.

Si vous me demandiez qui je suis aujourd'hui, (je pourrais être quelqu'un d'autre demain!), je dirais que je suis un créateur de possibilités, un promoteur de joie, un catalyseur de croissance, un bâtisseur et un fabricant de passion. Je ne suis *pas* un motivateur, un prêcheur ou un gourou. Je suis l'un des grands experts américains en matière de psychologie du changement. Je *suis* un instructeur, un entrepreneur, un mari, un père, un amant, un ami, un amuseur, une personnalité de la télé, un auteur de best-sellers, l'un des grands conférenciers des États-Unis, une ceinture noire, un pilote d'hélicoptère, un spécialiste de la santé, un défenseur des sans-abri, un philanthrope, un professeur, une personne qui fait une différence, une force du bien, un guérisseur, un amoureux des défis... et une personne amusante, audacieuse et pourtant assez *humble!* Je m'identifie aux éléments les plus nobles de mon être et je considère les aspects de ma personnalité qui ne sont pas encore parfaits comme des occasions de croissance personnelle plutôt que comme des défauts.

Vous et moi devons étendre notre vision de ce que nous sommes. Nous devons faire en sorte que les étiquettes que nous utilisons pour nous définir favorisent notre croissance personnelle et enrichissent ce qu'il y a de bon en nous. Nous devenons ce que nous croyons être. C'est là le pouvoir des croyances.

Si nous faisions tout ce que nous sommes capables de faire, nous en serions abasourdis.

THOMAS A. EDISON

Ma ferme détermination d'étendre constamment mon aptitude à apprécier tous les aspects de ma vie m'amène à rechercher des références spéciales. Il y a quelques années, j'ai décidé de visiter la morgue de l'hôpital Bellevue, ce qui m'a fait vivre une profonde transformation. Je suis allé à cet endroit parce que mon ami, le Dr Fred Covan, psychologue en chef à l'hôpital Bellevue de New York, m'avait expliqué que pour comprendre la vie, il fallait comprendre la mort. Becky et moi sommes allés à son bureau avec beaucoup d'appréhension. Après nous avoir invités à nous asseoir le Dr Covan nous a recommandé de ne pas dire un mot pendant toute l'expérience. «Laissez les choses arriver, nous dit-il. Prenez note des sentiments qui vous envahissent et nous en discuterons plus tard.»

Ne sachant à quoi nous attendre, nous étions très nerveux en suivant le Dr Covan dans l'escalier. Il nous a conduits dans la section réservée aux cadavres non réclamés; dans la plupart des cas, il s'agissait d'indigents. Lorsqu'il a tiré le premier cercueil de métal et qu'il a ouvert la fermeture éclair de l'enveloppe qui recouvrait le corps, j'ai senti des frissons me parcourir le corps. Becky s'est sentie toute bouleversée lorsqu'elle a cru voir le corps bouger. Le Dr Covan nous a dit par la suite que l'impression de Becky était très courante, car nous avons tous de la difficulté à rester devant des corps qui ne bougent pas, c'est-à-dire des corps qui sont privés des pulsions de la vie.

En ouvrant un autre cercueil, j'ai été saisi du même sentiment; je me disais: il n'y a personne. Le corps est là, mais la personne n'y est plus. Quelques instants après la mort, ces personnes ont toujours le même poids que lorsqu'elles étaient vivantes, mais ce qu'elles étaient — l'essence de qui elles étaient véritablement — a disparu. **Une personne n'est pas un corps.** Lorsque nous mourons, ce qui disparaît est l'intangible, que certains appellent «l'âme». Je crois qu'il est très important de ne pas oublier que même lorsque nous sommes en vie, nous ne sommes pas uniquement un corps. **Nous ne sommes pas non plus notre passé ou notre comportement présent.**

Cette expérience a fait naître en moi une immense gratitude et m'a fait apprécier encore davantage le merveilleux don de la vie. Soudain, j'ai vu les gens affligés de handicaps physiques importants et je me suis dit: «Qu'ils ont l'air en santé!» Il n'y a rien de mieux que les contrastes pour nous rappeler combien nous avons de la chance!

Récemment, j'ai rendu visite a l'auteur Wayne Dyer qui a su placer des mots aux sentiments que je ressentais. Il m'a dit quelque chose qui exprimait parfaitement ce que je ressentais: «Nous ne sommes pas des êtres humains qui vivent une expérience spirituelle. Nous sommes des êtres spirituels qui vivent une expérience humaine.» Notre identité est la pierre angulaire de cette expérience. **Je crois que notre véritable identité est quelque chose d'indéfinissable et de plus grand encore que tout ce qui peut être décrit.** Nous sommes une âme et un esprit. En nous rappelant qui nous sommes, ne replaçons-nous pas toutes les choses dans leur juste perspective? Lorsque nous agissons en sachant pertinemment que nous sommes des êtres spirituels, nous ne nous laissons pas prendre aux pièges qui nous séparent de nos semblables. Nous avons la ferme conviction que nous faisons véritablement partie de toute la création.

Chacun de nous inévitable; chacun de nous sans limites;
chacun de nous avec son droit sur la Terre;
chacun de nous pouvant jouir des éternels desseins de la Terre;
chacun de nous aussi divinement que tout être ici-bas.

WALT WHITMAN

La prochaine fois que vous vous surprenez à dire: «Je ne pourrais jamais faire cela» ou «Je ne suis pas ce genre de personne», prenez un moment pour réfléchir aux conséquences de ce que vous dites. Ne limitez-vous pas votre sens d'identité? Si c'est le cas, saisissez toutes les occasions d'étendre et d'élargir votre sens d'identité. Forcez-vous à faire des choses que vous ne croyez pas être capable de faire et transformez ces expériences en références qui vous donnent le sentiment de certitude que vous êtes davantage que ce que vous croyez être.

Commencez à vous demander: «Que puis-je être de plus? Qu'est-ce que je vais être de plus? Qui suis-je en train de devenir?» Réfléchissez à vos valeurs et à la liste de vos rêves et engagez-vous, peu importent les circonstances, à agir comme une personne qui est déjà en train d'atteindre ces buts. Dites-vous: «J'agirai toujours comme une personne qui est déjà en train d'atteindre ses buts. Je soignerai ma respiration, mon maintien, mes rapports avec les autres. Je traiterai mes semblables avec la dignité, le respect, l'amour et la compassion dont fait preuve une telle personne.» Si nous décidons de penser, de nous sentir et d'agir comme la personne que nous voulons être, nous deviendrons cette personne. Nous ne nous comporterons pas «comme» cette personne. Nous *serons* cette personne.

Vous êtes maintenant à la croisée des chemins. Vous avez la chance de prendre la plus importante décision de votre vie. **Oubliez votre passé. Qui êtes-vous maintenant?** Qui avez-vous décidé d'être véritablement en ce moment? Ne pensez pas à ce que vous avez été. Qui êtes-vous *maintenant?* Qui avez-vous décidé de devenir? Prenez cette décision consciemment. Faites-le soigneusement et faites en sorte qu'elle soit dynamisante.

Pour terminer notre examen du plan directeur, permettez-moi de vous rappeler ceci: il n'est pas nécessaire de faire la totalité des changements dont nous avons parlé ici pour transformer la qualité de votre vie. Si vous modifiez n'importe lequel des cinq aspects de votre plan directeur, vous modifierez votre vie tout entière. En réalisant des changements dans la hiérarchie de vos **valeurs,** vous donnerez instantanément une nouvelle orientation à votre vie. Ainsi, vous transformerez votre façon de penser et de vous sentir, en privilégiant des états d'esprit dynamisants et productifs physiologiquement. Et cela pourrait modifier votre sens d'identité. Modifier certaines de vos **croyances fondamentales** produirait le même effet. En outre, acquérir de nouvelles **références** vous fournira les éléments de base dont vous avez besoin pour vous forger une nouvelle identité. Enfin, vous pouvez tout changer en **décidant d'étendre et d'élargir votre sens d'identité!**

Je sais que vous voudrez relire ces pages plusieurs fois pendant votre vie, c'est-à-dire chaque fois que vous voudrez enrichir votre vie en vous réinventant et en définissant qui vous voulez être plutôt que la personne que vous avez été. Faites preuve d'imagination! Amusez-vous! Découvrez combien il est passionnant d'étendre sans cesse votre sens d'identité et d'être tous les jours un peu plus que ce que vous étiez auparavant.

Nous allons maintenant nous amuser en relevant un nouveau défi de sept jours. Chaque jour, je vous ferai faire un bref exercice sur ce que vous avez appris, et vous aurez ainsi l'occasion de récolter les bienfaits des stratégies et des outils de changement auxquels vous avez été exposés. Lançons-nous dans ce défi de sept jours en commençant par aborder…

TROISIÈME PARTIE

Sept jours pour remodeler votre vie

CHAPITRE 19

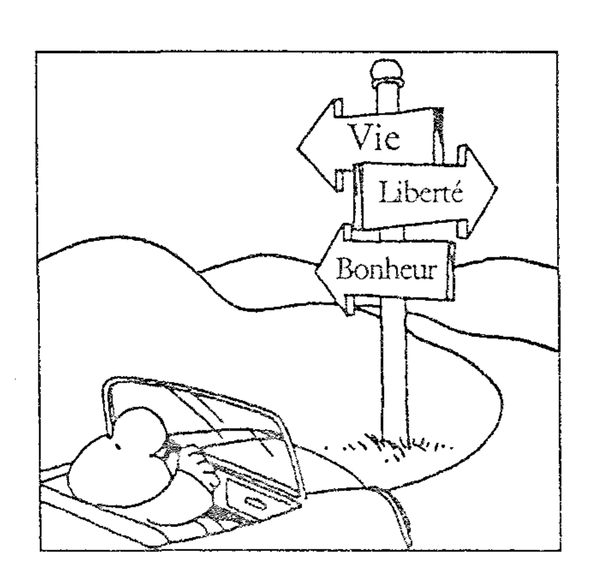
La destinée émotionnelle: le seul véritable succès

PREMIÈRE JOURNÉE

VOTRE RÉSULTAT: *prendre le contrôle de vos émotions et commencer à remodeler consciemment et volontairement votre expérience quotidienne de la vie.*

Il n'est pas de véritable succès sans réussite sur le plan émotionnel. Pourtant, bien qu'il existe en anglais plus de 3000 mots pour décrire des émotions, une personne ne connaît en moyenne au cours d'une semaine qu'une douzaine de ces émotions. Il ne faut pas oublier que cette situation reflète non pas notre capacité de sentir des émotions, mais nos limitations, qui découlent de notre perspective et de notre physiologie.

Tout au long de ce livre, nous avons beaucoup traité de la maîtrise des émotions, et vous avez découvert toute une gamme d'outils pour pouvoir



modifier rapidement et efficacement ces émotions. Vous comprenez maintenant que votre façon de vous sentir est une grande source de motivation. Par conséquent, il est temps que vous adoptiez un plan dynamique pour composer avec les comportements émotionnels négatifs auxquels vous faites généralement appel. De plus, il est important que vous preniez soin de passer plus de temps dans des états émotionnels positifs. Voici les moyens dont vous disposez pour modifier vos états émotionnels:

- votre physiologie
- votre perspective
- vos questions
- vos sous-modalités
- le vocabulaire transformationnel
- les métaphores
- le conditionnement neuro-associatif
- vos croyances
- un avenir prometteur
- vos valeurs
- vos règles
- vos références
- votre sens d'identité

L'exercice d'aujourd'hui a pour but de vous faire prendre conscience de vos schémas émotionnels actuels et de vous amener à vous servir de tous les outils — énumérés ci-dessus — dont vous avez besoin pour façonner chaque jour votre destinée émotionnelle.

Voir c'est croire, mais la vérité se sent.

THOMAS FULLER

Exercice à faire aujourd'hui:

1. Dressez la liste de toutes les émotions que vous éprouvez au cours d'une semaine normale.

2. Dressez la liste des événements ou des circonstances qui déclenchent ces émotions.

3. Trouvez un antidote contre chaque émotion négative et choisissez un moyen approprié pour réagir au signal action qui s'y rattache. Devez-vous changer les mots que vous utilisez pour décrire cette expérience? Devez-vous changer vos croyances au sujet de cet état émotionnel? Devez-vous vous poser une question plus dynamisante? Prenez soin de toujours vous concentrer sur les solutions et non sur les problèmes.

Engagez-vous à remplacer vos anciennes émotions limitatives par des émotions dynamisantes et à respecter ce nouveau schéma jusqu'à ce que vous l'ayez pleinement adopté. Parfaitement maîtres de nos émotions, nous nous attacherons demain à maîtriser...

CHAPITRE 20

La destinée physique: prison de douleur ou palais de plaisir

DEUXIÈME JOURNÉE

VOTRE RÉSULTAT: *tout comme vous avez appris à conditionner votre système nerveux à produire les comportements qui donnent les résultats escomptés, vous devez apprendre à conditionner votre métabolisme et vos muscles de manière qu'ils vous procurent l'énergie et la bonne forme physique que vous désirez, car votre destinée physique en dépend.*

Il s'était donné pour but de battre un record mondial. Chaque jour, et durant onze jours consécutifs, il avait couru vingt et une heures, et avait passé les trois autres heures à dormir. Le défi psychologique était aussi grand que le défi physique; il devait quitter le monde de tous les jours dans lequel il avait vécu toute sa vie et pénétrer dans un monde où son principal objectif était son prochain pas. Il s'était entraîné pendant des années tant physiquement que psychologiquement. Son objectif? Montrer que le potentiel physique qui est emprisonné à l'intérieur de chacun d'entre nous est illimité. En battant le dernier record et en couvrant une distance de plus de 1600 kilomètres en 11 jours et 19 heures, c'est-à-dire une distance moyenne de 135 kilomètres par jour, Stu Mittleman a prouvé que, en sachant conditionner son esprit et son corps, on peut obtenir des résultats très supérieurs à ce que les gens croient en général. Il a prouvé que les capacités humaines sont extraordinaires et que nous pouvons nous adapter à n'importe quoi si nous savons exploiter de *manière croissante* les pouvoirs qui sommeillent en nous. Dans ce chapitre, nous allons établir quels sont les secrets fonda-

mentaux qui ont donné à Stu Mittleman les moyens de s'entraîner pour réaliser cette tâche sans précédent.

Pendant des années, j'avais pris pour modèles des personnes que je considérais comme des maîtres dans leur domaine, et je m'étais beaucoup intéressé à la forme physique et à la santé au cours des dix dernières années. Lorsque j'ai entrepris mes recherches dans ce domaine, j'ai été désorienté par les innombrables points de vue contradictoires d'experts qui semblaient tous aussi compétents. Pour retrouver mon chemin dans cette jungle d'opinions, j'ai décidé de faire des résultats le principal critère de choix. Je prenais pour modèles et professeurs des gens qui obtenaient régulièrement des résultats de grande qualité. Tout comme j'arrivais difficilement à accepter sur le plan psychologique qu'un médecin ayant quarante kilos en trop puisse donner des conseils de santé à des patients, je remettais en question la validité des propos d'experts en conditionnement physique sans énergie et au corps décharné.

La première fois que j'ai entendu parler de Stu Mittleman et de ses réalisations, j'ai été fasciné, surtout lorsque j'ai appris que toutes les personnes qui avaient assisté à son exploit disaient qu'il paraissait *plus en forme* à la fin de sa course que lorsqu'il l'avait entreprise. Il n'avait aucune blessure, pas même une ampoule aux pieds! Qu'est-ce qui lui avait donné cette capacité extraordinaire de pousser son corps à des limites extrêmes et de maximiser son potentiel *sans se blesser*?

Bien sûr, Stu s'était très bien préparé pour sa course. Il détenait des diplômes de maîtrise en psychologie des sports, en sociologie, en psychologie sociale et travaillait à l'obtention d'un doctorat en physiologie de l'exercice à l'université Columbia. Cependant, son savoir le plus précieux était la distinction qu'il avait faite entre **la santé et la bonne forme, deux choses bien différentes.** C'est une distinction que n'a pas su faire Jim Fixx, auteur célèbre d'un livre sur la course à pied. Il était en forme, mais pas en santé.

C'est parce que les gens ne saisissent pas la différence entre la forme physique et la santé qu'ils sont frustrés de faire de l'exercice religieusement sans toutefois parvenir à perdre les kilos qui leur épaississent la taille. Parlons d'impuissance acquise! Pis encore, certaines personnes font du conditionnement physique le centre de leur vie et croient que leur comportement les garde en santé, alors qu'elles se rapprochent un peu plus tous les jours de la fatigue chronique, de la maladie et des bouleversements émotionnels.

Qu'est-ce que j'entends exactement par la différence entre la santé et la bonne forme? **La bonne forme est la capacité physique de s'adonner à des activités athlétiques. La santé se définit pour sa part comme un**

état dans lequel tous les systèmes de l'organisme — nerveux, musculaire, squelettique, circulatoire, digestif, lymphatique, hormonal, ou autres — fonctionnent de manière optimale[27]**...** La plupart des gens croient que la forme physique va de pair avec la santé, mais ce n'est pas toujours le cas en réalité. L'idéal serait de jouir d'une bonne santé et d'être en bonne forme, mais si vous faites primer la santé, vous en récolterez des bienfaits pendant toute votre vie. Si vous vous mettez en forme au détriment de votre santé, vous ne vivrez peut-être pas assez longtemps pour profiter pleinement de votre spectaculaire silhouette.

Pour parvenir à l'équilibre optimal entre la santé *et* la bonne forme, nous devons soumettre notre métabolisme à un entraînement. Tout comme nous cultivons notre esprit et conditionnons nos muscles, Stu et l'un de ses entraîneurs, le Dr Philip Maffetone, ont prouvé que nous pouvons «former» notre métabolisme. Les résultats de Stu en sont l'évidence même: pendant qu'il courait son marathon de 1600 kilomètres, il aurait dû «se heurter à un mur». Pourtant, cela ne s'est pas produit, même en courant une moyenne de 135 kilomètres par jour. Si vous saisissez bien les profondes distinctions que Stu a utilisées, vous pouvez modifier non seulement votre apparence, mais aussi votre degré d'énergie, la qualité de votre vie et, en fin de compte, votre destinée physique.

Pour bien comprendre la différence entre la santé et la bonne forme, il faut savoir faire la distinction entre l'exercice aérobie et l'exercice anaérobie, entre l'*endurance* et la *puissance.* «**Aérobie**» signifie littéralement «avec oxygène» et se rapporte à des **exercices modérés soutenus pendant une période donnée.** Votre système aérobie est celui de l'endurance, et il stimule votre cœur, vos poumons, vos vaisseaux sanguins et vos muscles aérobies. Si vous activez votre système aérobie en vous alimentant convenablement et en faisant de l'exercice, vous brûlez principalement des calories sous forme de *graisse.*

Enfin, «**anaérobie**» signifie littéralement «sans oxygène» et se réfère à des **exercices qui produisent une brève poussée de puissance.** Les exercices anaérobies brûlent du *glycogène* comme principale source d'énergie, tout en amenant l'organisme à **emmagasiner de la graisse.** Vos gènes déterminent la capacité de votre organisme de brûler la graisse et, en fait, certaines personnes ont, dès la naissance, un système très aérobie. Ce sont les personnes que nous envions parce qu'elles semblent pouvoir manger n'importe quoi sans jamais prendre de poids.

La plupart des exercices peuvent être soit aérobies ou anaérobies. **Le niveau d'intensité détermine si vous utilisez votre système aéro-**

27. Dr Philip Maffetone, *Everyone is an Athlete,* New York, David Barmore Publishers, 1990.

bie ou votre système anaérobie. La marche, le jogging, la course, la bicyclette, la danse, etc. peuvent stimuler l'un ou l'autre de vos systèmes. **Un rythme cardiaque plus faible rend ces activités aérobies, tandis qu'un rythme cardiaque plus élevé les rend anaérobies...** En général, le tennis, le racquet-ball, le basketball et autres sports semblables sont anaérobies[28].

De nos jours, la plupart des Américains ont un style de vie qui les garde constamment dans un état anaérobie, submergés de stress et d'obligations, qu'ils empirent en choisissant certaines formes d'exercice. Ils obligent leur métabolisme à fonctionner continuellement de manière anaérobie, c'est-à-dire à lui faire brûler du glycogène comme principale source d'énergie. Lorsque les taux de glycogène dans l'organisme deviennent extrêmement faibles, le métabolisme, entraîné à fonctionner de manière anaérobie, utilise le glucose comme source d'énergie secondaire, ce qui perturbe immédiatement l'état de santé et la vitalité.

Dès que vos besoins anaérobies privent votre organisme du glucose que vous pourriez réserver à d'autres fins, vous en ressentez immédiatement les effets négatifs. Comme **votre système nerveux emploie les deux tiers de vos réserves de glucose,** le déficit que créent les exercices anaérobies peuvent vous causer des problèmes neuromusculaires, comme des maux de tête et de la désorientation. Voici une liste de certains symptômes révélateurs qui sont directement liés à un entraînement anaérobie excessif de votre métabolisme: **fatigue, blessures récurrentes causées par les exercices, faibles taux de glucose, dépression et angoisse, problèmes de graisse liés au métabolisme, syndrome prémenstruel, problèmes de circulation et raideur dans les articulations.**

Nous vivons dans une société où les gens sont extrêmement stimulés sur le plan anaérobie et trop peu sur le plan aérobie, ce qui a pour effet de nuire à la santé de la population dans l'ensemble du pays. Dans une société moderne et industrialisée, les gens sont moins actifs physiquement. Il y a quelques dizaines d'années à peine, les gens effectuaient des tâches quotidiennes qui exigeaient des efforts physiques, tandis que de nos jours, il faut concevoir des moyens d'être actifs pour remplacer ces tâches physiques que nous ne faisons plus. Nous appelons ces activités forcées «de l'exercice». Malheureusement, beaucoup de gens remplis de bonnes intentions, y compris des athlètes compétents, gâchent leur santé en faisant de l'exercice. Notre désir d'obtenir des résultats exceptionnels

---

28. Dr Philip Maffetone, «The 1,000-Mile Race of Life: How to Be Healthy and Fit», *Robbins Research Report,* San Diego, automne 1990.

dans des délais très brefs nous amène à créer un déséquilibre entre notre santé et notre bonne forme, et nous en subissons les conséquences.

Heureusement cependant, il existe une solution toute simple pour remédier à ce problème. Le secret de Stu Mittleman a été d'avoir compris que **santé et bonne forme vont de pair.** Selon le Dr Maffetone, il faut bien saisir que, **tous les programmes d'exercice exigent que l'on commence par se donner une base aérobie;** que l'on s'accorde une période de temps au cours de laquelle les activités sont purement aérobies et ne comprennent aucun exercice anaérobie. Cette base aérobie doit se développer sur une période d'au moins deux mois et de huit mois au maximum. Après cette période de conditionnement aérobie, on fera des séances d'exercice anaérobie une, deux ou trois fois par semaine. **Bien développer votre système aérobie fera non seulement de vous un meilleur athlète, mais cela vous permettra aussi de brûler l'excès de graisse autour des hanches et de la taille, de renforcer votre système immunitaire, d'accroître votre vitalité** et d'éviter les blessures. En d'autres termes, c'est une façon de développer un bon état de santé et une bonne forme grâce au conditionnement approprié de votre métabolisme par un entraînement aérobie puis, lorsque cela est possible, par un entraînement anaérobie[29].

En vous donnant une base aérobie, vous développez aussi énormément d'énergie et d'endurance. N'oubliez pas que, en accroissant vos capacités aérobies, vous augmentez la capacité de votre organisme d'alimenter tous vos organes et vos systèmes en oxygène (la source de la vitalité et de la santé).

Hélas, la plupart des gens essaient de dépasser leur rythme cardiaque idéal et font ainsi leurs exercices dans un état anaérobie. N'oubliez pas que si vous ne vous êtes pas donné une base aérobie, vous faites tous vos exercices anaérobies au détriment de votre endurance. En voulant se mettre en forme très rapidement, beaucoup de gens essaient de faire des exercices à un rythme cardiaque maximal. Pour établir votre rythme cardiaque maximal, la formule consiste, en général, à soustraire votre âge de 220. Ainsi pour une personne de trente ans, cela signifie un rythme cardiaque de 190. Or, faire de l'exercice à ce rythme cardiaque pendant des périodes prolongées est ce qu'il y a de plus destructeur pour votre organisme; vous serez peut-être en forme, mais vous le serez au détriment de votre santé.

Au fait, savez-vous qui a commis cette erreur pendant plusieurs années? Eh oui! Je me suis efforcé d'atteindre mon rythme cardiaque maximal: je sautais sur mon StairMaster (un appareil d'exercice) et je m'astreignais pendant vingt minutes à maintenir mon rythme cardiaque

29. *Idem.*

maximal. Il m'arrivait même de passer quelques semaines sans faire de jogging, puis de me lancer dans une course de huit kilomètres sans le moindre exercice de réchauffement. Après un tel effort, je restais plusieurs jours sans pouvoir marcher, mais je croyais sincèrement que je ne pouvais pas faire de progrès sans souffrir et que j'améliorais véritablement mon état de santé. En réalité, je ne faisais qu'établir une relation d'amour et de haine avec l'exercice. Mes associations mixtes de plaisir et de douleur me faisaient éviter l'exercice aussi longtemps que ma conscience me le permettait, puis j'essayais de me rattraper en une seule séance.

J'ai appris depuis lors que **lorsque nous commençons à faire de l'exercice à un rythme qui oblige immédiatement notre organisme à exploiter ses capacités anaérobies, il peut survenir quelque chose de très dangereux.** Pour alimenter les muscles qui ont davantage besoin de sang lorsque nous faisons des exercices anaérobies, notre organisme doit réduire son apport de sang à d'autres organes très importants comme le foie et les reins. Ces organes se trouvent alors privés d'une quantité importante d'oxygène, ce qui altère considérablement leur vitalité et leur santé. Si cela se produit régulièrement, ils s'affaiblissent, s'endommagent et se détruisent.

Afin d'éviter cela, il faut **entraîner votre métabolisme pour qu'il fonctionne de manière aérobie. Votre organisme ne brûlera pas de graisse à moins qu'il ne soit formé pour en brûler.** Par conséquent, **si vous voulez vous débarrasser de vos bourrelets de graisse, vous devez entraîner votre organisme pour qu'il brûle de la graisse et non du sucre.** N'oubliez pas que selon Stu Mittleman et le Dr Maffetone le critère favorable à l'exercice aérobie est qu'il brûle de la graisse; et que l'un des plus grands bienfaits de ces exercices est d'empêcher l'encombrement des artères, qui entraîne l'apparition des maladies cardiaques, la principale cause de décès aux États-Unis. (Cette maladie tue une personne sur deux[30].)

Dans leurs efforts pour éliminer toute graisse dans leur alimentation, certaines personnes finissent par mettre leur organisme dans un état d'urgence, qui lui fait emmagasiner le gras encore plus efficacement. Ces personnes aggravent leur cas en s'affamant; lorsqu'elles reprennent enfin leurs anciennes habitudes alimentaires, leur organisme emmagasine encore davantage de gras qu'il ne le faisait auparavant, et ces personnes reprennent plus de poids qu'elles n'en avaient perdu. C'est ce qui explique pourquoi les gens sont tellement obsédés par les «cinq derniers kilos à perdre».

30. Pour plus de détails sur l'alimentation, veuillez vous reporter au chapitre intitulé: «L'énergie: le carburant de l'excellence», dans *Pouvoir illimité*, mon premier ouvrage.

TROISIÈME PARTIE

Sept jours pour remodeler votre vie

CHAPITRE 19

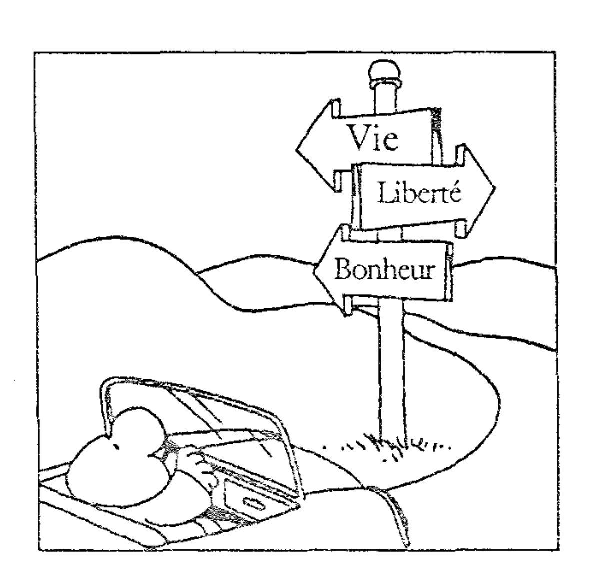
La destinée émotionnelle: le seul véritable succès

PREMIÈRE JOURNÉE

VOTRE RÉSULTAT: *prendre le contrôle de vos émotions et commencer à remodeler consciemment et volontairement votre expérience quotidienne de la vie.*

Il n'est pas de véritable succès sans réussite sur le plan émotionnel. Pourtant, bien qu'il existe en anglais plus de 3000 mots pour décrire des émotions, une personne ne connaît en moyenne au cours d'une semaine qu'une douzaine de ces émotions. Il ne faut pas oublier que cette situation reflète non pas notre capacité de sentir des émotions, mais nos limitations, qui découlent de notre perspective et de notre physiologie.

Tout au long de ce livre, nous avons beaucoup traité de la maîtrise des émotions, et vous avez découvert toute une gamme d'outils pour pouvoir



modifier rapidement et efficacement ces émotions. Vous comprenez maintenant que votre façon de vous sentir est une grande source de motivation. Par conséquent, il est temps que vous adoptiez un plan dynamique pour composer avec les comportements émotionnels négatifs auxquels vous faites généralement appel. De plus, il est important que vous preniez soin de passer plus de temps dans des états émotionnels positifs. Voici les moyens dont vous disposez pour modifier vos états émotionnels:

- votre physiologie
- votre perspective
- vos questions
- vos sous-modalités
- le vocabulaire transformationnel
- les métaphores
- le conditionnement neuro-associatif
- vos croyances
- un avenir prometteur
- vos valeurs
- vos règles
- vos références
- votre sens d'identité

L'exercice d'aujourd'hui a pour but de vous faire prendre conscience de vos schémas émotionnels actuels et de vous amener à vous servir de tous les outils — énumérés ci-dessus — dont vous avez besoin pour façonner chaque jour votre destinée émotionnelle.

Voir c'est croire, mais la vérité se sent.

THOMAS FULLER

Exercice à faire aujourd'hui:

1. Dressez la liste de toutes les émotions que vous éprouvez au cours d'une semaine normale.

2. Dressez la liste des événements ou des circonstances qui déclenchent ces émotions.

3. Trouvez un antidote contre chaque émotion négative et choisissez un moyen approprié pour réagir au signal action qui s'y rattache. Devez-vous changer les mots que vous utilisez pour décrire cette expérience? Devez-vous changer vos croyances au sujet de cet état émotionnel? Devez-vous vous poser une question plus dynamisante? Prenez soin de toujours vous concentrer sur les solutions et non sur les problèmes.

Engagez-vous à remplacer vos anciennes émotions limitatives par des émotions dynamisantes et à respecter ce nouveau schéma jusqu'à ce que vous l'ayez pleinement adopté. Parfaitement maîtres de nos émotions, nous nous attacherons demain à maîtriser...

CHAPITRE 20

La destinée physique: prison de douleur ou palais de plaisir

DEUXIÈME JOURNÉE

VOTRE RÉSULTAT: *tout comme vous avez appris à conditionner votre système nerveux à produire les comportements qui donnent les résultats escomptés, vous devez apprendre à conditionner votre métabolisme et vos muscles de manière qu'ils vous procurent l'énergie et la bonne forme physique que vous désirez, car votre destinée physique en dépend.*

Il s'était donné pour but de battre un record mondial. Chaque jour, et durant onze jours consécutifs, il avait couru vingt et une heures, et avait passé les trois autres heures à dormir. Le défi psychologique était aussi grand que le défi physique; il devait quitter le monde de tous les jours dans lequel il avait vécu toute sa vie et pénétrer dans un monde où son principal objectif était son prochain pas. Il s'était entraîné pendant des années tant physiquement que psychologiquement. Son objectif? Montrer que le potentiel physique qui est emprisonné à l'intérieur de chacun d'entre nous est illimité. En battant le dernier record et en couvrant une distance de plus de 1600 kilomètres en 11 jours et 19 heures, c'est-à-dire une distance moyenne de 135 kilomètres par jour, Stu Mittleman a prouvé que, en sachant conditionner son esprit et son corps, on peut obtenir des résultats très supérieurs à ce que les gens croient en général. Il a prouvé que les capacités humaines sont extraordinaires et que nous pouvons nous adapter à n'importe quoi si nous savons exploiter de *manière croissante* les pouvoirs qui sommeillent en nous. Dans ce chapitre, nous allons établir quels sont les secrets fonda-

mentaux qui ont donné à Stu Mittleman les moyens de s'entraîner pour réaliser cette tâche sans précédent.

Pendant des années, j'avais pris pour modèles des personnes que je considérais comme des maîtres dans leur domaine, et je m'étais beaucoup intéressé à la forme physique et à la santé au cours des dix dernières années. Lorsque j'ai entrepris mes recherches dans ce domaine, j'ai été désorienté par les innombrables points de vue contradictoires d'experts qui semblaient tous aussi compétents. Pour retrouver mon chemin dans cette jungle d'opinions, j'ai décidé de faire des résultats le principal critère de choix. Je prenais pour modèles et professeurs des gens qui obtenaient régulièrement des résultats de grande qualité. Tout comme j'arrivais difficilement à accepter sur le plan psychologique qu'un médecin ayant quarante kilos en trop puisse donner des conseils de santé à des patients, je remettais en question la validité des propos d'experts en conditionnement physique sans énergie et au corps décharné.

La première fois que j'ai entendu parler de Stu Mittleman et de ses réalisations, j'ai été fasciné, surtout lorsque j'ai appris que toutes les personnes qui avaient assisté à son exploit disaient qu'il paraissait *plus en forme* à la fin de sa course que lorsqu'il l'avait entreprise. Il n'avait aucune blessure, pas même une ampoule aux pieds! Qu'est-ce qui lui avait donné cette capacité extraordinaire de pousser son corps à des limites extrêmes et de maximiser son potentiel *sans se blesser*?

Bien sûr, Stu s'était très bien préparé pour sa course. Il détenait des diplômes de maîtrise en psychologie des sports, en sociologie, en psychologie sociale et travaillait à l'obtention d'un doctorat en physiologie de l'exercice à l'université Columbia. Cependant, son savoir le plus précieux était la distinction qu'il avait faite entre **la santé et la bonne forme, deux choses bien différentes.** C'est une distinction que n'a pas su faire Jim Fixx, auteur célèbre d'un livre sur la course à pied. Il était en forme, mais pas en santé.

C'est parce que les gens ne saisissent pas la différence entre la forme physique et la santé qu'ils sont frustrés de faire de l'exercice religieusement sans toutefois parvenir à perdre les kilos qui leur épaississent la taille. Parlons d'impuissance acquise! Pis encore, certaines personnes font du conditionnement physique le centre de leur vie et croient que leur comportement les garde en santé, alors qu'elles se rapprochent un peu plus tous les jours de la fatigue chronique, de la maladie et des bouleversements émotionnels.

Qu'est-ce que j'entends exactement par la différence entre la santé et la bonne forme? **La bonne forme est la capacité physique de s'adonner à des activités athlétiques. La santé se définit pour sa part comme un**

état dans lequel tous les systèmes de l'organisme — nerveux, musculaire, squelettique, circulatoire, digestif, lymphatique, hormonal, ou autres — fonctionnent de manière optimale[27]... La plupart des gens croient que la forme physique va de pair avec la santé, mais ce n'est pas toujours le cas en réalité. L'idéal serait de jouir d'une bonne santé et d'être en bonne forme, mais si vous faites primer la santé, vous en récolterez des bienfaits pendant toute votre vie. Si vous vous mettez en forme au détriment de votre santé, vous ne vivrez peut-être pas assez longtemps pour profiter pleinement de votre spectaculaire silhouette.

Pour parvenir à l'équilibre optimal entre la santé *et* la bonne forme, nous devons soumettre notre métabolisme à un entraînement. Tout comme nous cultivons notre esprit et conditionnons nos muscles, Stu et l'un de ses entraîneurs, le Dr Philip Maffetone, ont prouvé que nous pouvons «former» notre métabolisme. Les résultats de Stu en sont l'évidence même: pendant qu'il courait son marathon de 1600 kilomètres, il aurait dû «se heurter à un mur». Pourtant, cela ne s'est pas produit, même en courant une moyenne de 135 kilomètres par jour. Si vous saisissez bien les profondes distinctions que Stu a utilisées, vous pouvez modifier non seulement votre apparence, mais aussi votre degré d'énergie, la qualité de votre vie et, en fin de compte, votre destinée physique.

Pour bien comprendre la différence entre la santé et la bonne forme, il faut savoir faire la distinction entre l'exercice aérobie et l'exercice anaérobie, entre l'*endurance* et la *puissance*. «**Aérobie**» signifie littéralement «avec oxygène» et se rapporte à des **exercices modérés soutenus pendant une période donnée.** Votre système aérobie est celui de l'endurance, et il stimule votre cœur, vos poumons, vos vaisseaux sanguins et vos muscles aérobies. Si vous activez votre système aérobie en vous alimentant convenablement et en faisant de l'exercice, vous brûlez principalement des calories sous forme de *graisse*.

Enfin, «**anaérobie**» signifie littéralement «sans oxygène» et se réfère à des **exercices qui produisent une brève poussée de puissance**. Les exercices anaérobies brûlent du *glycogène* comme principale source d'énergie, tout en amenant l'organisme à **emmagasiner de la graisse.** Vos gènes déterminent la capacité de votre organisme de brûler la graisse et, en fait, certaines personnes ont, dès la naissance, un système très aérobie. Ce sont les personnes que nous envions parce qu'elles semblent pouvoir manger n'importe quoi sans jamais prendre de poids.

La plupart des exercices peuvent être soit aérobies ou anaérobies. **Le niveau d'intensité détermine si vous utilisez votre système aéro-**

27. Dr Philip Maffetone, *Everyone is an Athlete*, New York, David Barmore Publishers, 1990.

bie ou votre système anaérobie. La marche, le jogging, la course, la bicyclette, la danse, etc. peuvent stimuler l'un ou l'autre de vos systèmes. **Un rythme cardiaque plus faible rend ces activités aérobies, tandis qu'un rythme cardiaque plus élevé les rend anaérobies...** En général, le tennis, le racquet-ball, le basketball et autres sports semblables sont anaérobies[28].

De nos jours, la plupart des Américains ont un style de vie qui les garde constamment dans un état anaérobie, submergés de stress et d'obligations, qu'ils empirent en choisissant certaines formes d'exercice. Ils obligent leur métabolisme à fonctionner continuellement de manière anaérobie, c'est-à-dire à lui faire brûler du glycogène comme principale source d'énergie. Lorsque les taux de glycogène dans l'organisme deviennent extrêmement faibles, le métabolisme, entraîné à fonctionner de manière anaérobie, utilise le glucose comme source d'énergie secondaire, ce qui perturbe immédiatement l'état de santé et la vitalité.

Dès que vos besoins anaérobies privent votre organisme du glucose que vous pourriez réserver à d'autres fins, vous en ressentez immédiatement les effets négatifs. Comme **votre système nerveux emploie les deux tiers de vos réserves de glucose,** le déficit que créent les exercices anaérobies peuvent vous causer des problèmes neuromusculaires, comme des maux de tête et de la désorientation. Voici une liste de certains symptômes révélateurs qui sont directement liés à un entraînement anaérobie excessif de votre métabolisme: **fatigue, blessures récurrentes causées par les exercices, faibles taux de glucose, dépression et angoisse, problèmes de graisse liés au métabolisme, syndrome prémenstruel, problèmes de circulation et raideur dans les articulations.**

Nous vivons dans une société où les gens sont extrêmement stimulés sur le plan anaérobie et trop peu sur le plan aérobie, ce qui a pour effet de nuire à la santé de la population dans l'ensemble du pays. Dans une société moderne et industrialisée, les gens sont moins actifs physiquement. Il y a quelques dizaines d'années à peine, les gens effectuaient des tâches quotidiennes qui exigeaient des efforts physiques, tandis que de nos jours, il faut concevoir des moyens d'être actifs pour remplacer ces tâches physiques que nous ne faisons plus. Nous appelons ces activités forcées «de l'exercice». Malheureusement, beaucoup de gens remplis de bonnes intentions, y compris des athlètes compétents, gâchent leur santé en faisant de l'exercice. Notre désir d'obtenir des résultats exceptionnels

---

28. Dr Philip Maffetone, «The 1,000-Mile Race of Life: How to Be Healthy and Fit», *Robbins Research Report,* San Diego, automne 1990.

dans des délais très brefs nous amène à créer un déséquilibre entre notre santé et notre bonne forme, et nous en subissons les conséquences.

Heureusement cependant, il existe une solution toute simple pour remédier à ce problème. Le secret de Stu Mittleman a été d'avoir compris que **santé et bonne forme vont de pair.** Selon le Dr Maffetone, il faut bien saisir que, **tous les programmes d'exercice exigent que l'on commence par se donner une base aérobie;** que l'on s'accorde une période de temps au cours de laquelle les activités sont purement aérobies et ne comprennent aucun exercice anaérobie. Cette base aérobie doit se développer sur une période d'au moins deux mois et de huit mois au maximum. Après cette période de conditionnement aérobie, on fera des séances d'exercice anaérobie une, deux ou trois fois par semaine. **Bien développer votre système aérobie fera non seulement de vous un meilleur athlète, mais cela vous permettra aussi de brûler l'excès de graisse autour des hanches et de la taille, de renforcer votre système immunitaire, d'accroître votre vitalité** et d'éviter les blessures. En d'autres termes, c'est une façon de développer un bon état de santé et une bonne forme grâce au conditionnement approprié de votre métabolisme par un entraînement aérobie puis, lorsque cela est possible, par un entraînement anaérobie[29].

En vous donnant une base aérobie, vous développez aussi énormément d'énergie et d'endurance. N'oubliez pas que, en accroissant vos capacités aérobies, vous augmentez la capacité de votre organisme d'alimenter tous vos organes et vos systèmes en oxygène (la source de la vitalité et de la santé).

Hélas, la plupart des gens essaient de dépasser leur rythme cardiaque idéal et font ainsi leurs exercices dans un état anaérobie. N'oubliez pas que si vous ne vous êtes pas donné une base aérobie, vous faites tous vos exercices anaérobies au détriment de votre endurance. En voulant se mettre en forme très rapidement, beaucoup de gens essaient de faire des exercices à un rythme cardiaque maximal. Pour établir votre rythme cardiaque maximal, la formule consiste, en général, à soustraire votre âge de 220. Ainsi pour une personne de trente ans, cela signifie un rythme cardiaque de 190. Or, faire de l'exercice à ce rythme cardiaque pendant des périodes prolongées est ce qu'il y a de plus destructeur pour votre organisme; vous serez peut-être en forme, mais vous le serez au détriment de votre santé.

Au fait, savez-vous qui a commis cette erreur pendant plusieurs années? Eh oui! Je me suis efforcé d'atteindre mon rythme cardiaque maximal: je sautais sur mon StairMaster (un appareil d'exercice) et je m'astreignais pendant vingt minutes à maintenir mon rythme cardiaque

29. *Idem.*

maximal. Il m'arrivait même de passer quelques semaines sans faire de jogging, puis de me lancer dans une course de huit kilomètres sans le moindre exercice de réchauffement. Après un tel effort, je restais plusieurs jours sans pouvoir marcher, mais je croyais sincèrement que je ne pouvais pas faire de progrès sans souffrir et que j'améliorais véritablement mon état de santé. En réalité, je ne faisais qu'établir une relation d'amour et de haine avec l'exercice. Mes associations mixtes de plaisir et de douleur me faisaient éviter l'exercice aussi longtemps que ma conscience me le permettait, puis j'essayais de me rattraper en une seule séance.

J'ai appris depuis lors que **lorsque nous commençons à faire de l'exercice à un rythme qui oblige immédiatement notre organisme à exploiter ses capacités anaérobies, il peut survenir quelque chose de très dangereux.** Pour alimenter les muscles qui ont davantage besoin de sang lorsque nous faisons des exercices anaérobies, notre organisme doit réduire son apport de sang à d'autres organes très importants comme le foie et les reins. Ces organes se trouvent alors privés d'une quantité importante d'oxygène, ce qui altère considérablement leur vitalité et leur santé. Si cela se produit régulièrement, ils s'affaiblissent, s'endommagent et se détruisent.

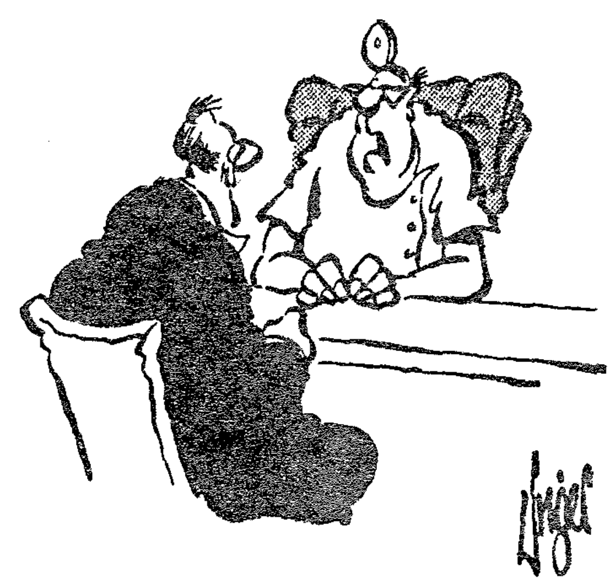
Afin d'éviter cela, il faut **entraîner votre métabolisme pour qu'il fonctionne de manière aérobie. Votre organisme ne brûlera pas de graisse à moins qu'il ne soit formé pour en brûler.** Par conséquent, **si vous voulez vous débarrasser de vos bourrelets de graisse, vous devez entraîner votre organisme pour qu'il brûle de la graisse et non du sucre.** N'oubliez pas que selon Stu Mittleman et le Dr Maffetone le critère favorable à l'exercice aérobie est qu'il brûle de la graisse; et que l'un des plus grands bienfaits de ces exercices est d'empêcher l'encombrement des artères, qui entraîne l'apparition des maladies cardiaques, la principale cause de décès aux États-Unis. (Cette maladie tue une personne sur deux[30].)

Dans leurs efforts pour éliminer toute graisse dans leur alimentation, certaines personnes finissent par mettre leur organisme dans un état d'urgence, qui lui fait emmagasiner le gras encore plus efficacement. Ces personnes aggravent leur cas en s'affamant; lorsqu'elles reprennent enfin leurs anciennes habitudes alimentaires, leur organisme emmagasine encore davantage de gras qu'il ne le faisait auparavant, et ces personnes reprennent plus de poids qu'elles n'en avaient perdu. C'est ce qui explique pourquoi les gens sont tellement obsédés par les «cinq derniers kilos à perdre».

30. Pour plus de détails sur l'alimentation, veuillez vous reporter au chapitre intitulé: «L'énergie: le carburant de l'excellence», dans *Pouvoir illimité,* mon premier ouvrage.

Lorsque les gens me disent qu'ils veulent perdre cinq kilos, je leur demande: «Cinq kilos de quoi?» Très souvent, ces gens font des exercices qui leur font perdre de l'eau et du muscle, mais pas de graisse. Vous pouvez avoir aujourd'hui le même poids qu'il y a 10 ans, mais être en moins bonne santé parce que vous avez moins de muscle et plus de graisse. Comme le muscle est plus lourd que la graisse, si vous avez le même poids qu'il y a 10 ans, mais que vous avez surtout de la graisse, vous avez de graves problèmes.

Bien qu'il soit vrai qu'il faut limiter notre consommation de graisse (à un pourcentage variant entre 20 et 30 pour cent de notre apport calorique total), rien n'est meilleur que les exercices aérobies pour entraîner notre métabolisme à brûler ces graisses. **Il n'y a pas de pourcentage idéal de gras dans l'apport calorique d'une personne; tout dépend de la façon dont son métabolisme utilise les graisses qu'elle consomme[31].** N'aimeriez-vous pas ressembler à ces personnes que vous enviez parce qu'elles ont la chance d'avoir un métabolisme qui brûle les graisses? Sachez que c'est possible! Ce n'est qu'une question de conditionnement.



Vous devez faire plus d'exercice. Allez au coin de la rue me chercher un hamburger-fromage avec des oignons.

31. Il s'agit d'un principe de physiologie appelé «Loi de l'action de masse» qui détermine comment l'organisme utilise le carburant qu'il reçoit. Si votre organisme reçoit suffisamment de gras, il l'utilise comme carburant; s'il en reçoit trop peu, il l'emmagasine. Bref, l'organisme utilise ce qu'on lui donne. Bien entendu, l'équation est incomplète sans le facteur exercice pour éliminer le gras que vous consommez.

Comment amener son métabolisme à brûler la graisse et à assurer l'énergie, l'endurance et la vitalité dont on a besoin pour mettre en pratique ce qu'on a appris dans ce livre et profiter pleinement de la vie? J'ai pour vous de bonnes et de mauvaises nouvelles. Voici d'abord les bonnes nouvelles: vous pouvez y parvenir en respectant tous les jours un programme en quelques étapes. Et maintenant les mauvaises nouvelles: il n'y a pas de formule miracle! Vous n'y parviendrez pas en conduisant une voiture de golf d'un trou à l'autre, et ce n'est pas là une forme d'exercice aérobie. Passer d'un extrême à l'autre ne vous donnera pas non plus les résultats escomptés. En effet, les efforts violents constituent un exercice anaérobie; ils provoquent un déficit d'oxygène instantané dans les cellules de votre organisme et amènent votre métabolisme à s'entraîner à brûler du glycogène ou du glucose; ainsi, vous continuez à emmagasiner de la graisse.

L'élément le plus important pour notre santé est sans doute l'*oxygène*. Tous les jours, nous respirons quelque 10 000 litres d'air pour alimenter nos tissus en oxygène, sans quoi, nos cellules s'affaiblissent et meurent. Notre organisme se compose d'environ 75 billions de cellules qui nous fournissent de l'acide adénosine-triphosphorique (ATP), c'est-à-dire l'énergie de base nécessaire à toutes nos activités, que ce soit pour respirer, rêver, manger ou faire de l'exercice. Ainsi donc, pour survivre, nos cellules ont besoin d'oxygène afin de brûler du glucose et produire de l'ATP pour assurer leur croissance.

Ce qui importe, c'est de ne pas épuiser vos réserves d'oxygène pendant l'exercice. Vous voulez savoir si vous ne faites plus de l'exercice aérobie mais de l'exercice anaérobie, voici comment procéder: **lorsque vous faites de l'exercice, pouvez-vous parler** (aérobie)? Êtes-vous trop essoufflé pour parler (anaérobie)? Votre respiration devrait être régulière **et perceptible, mais non forcée.** Comment vous sentez-vous pendant une séance d'exercice? Si vous faites de l'exercice aérobie, vous devriez sentir que c'est **agréable, mais fatigant.** Si vous faites de l'exercice anaérobie, vous avez carrément l'impression de vous forcer. Sur une échelle de 0 à 10, où 0 représente l'effort minimal et 10 l'effort maximal, quel score vous accordez-vous? **Si vous dépassez 7, vous ne faites plus de l'exercice aérobie mais de l'exercice anaérobie; idéalement vous devriez vous situer entre 6 et 7.**

Pour exploiter votre capacité aérobie, il faut suivre un entraînement très particulier. **Premièrement, il est toujours préférable de porter un appareil de surveillance du rythme cardiaque. De plus, il faut toujours se réchauffer pour atteindre son domaine d'entraînement aérobie optimal.**

Votre période de réchauffement servira à deux choses: 1) elle fera graduellement passer dans votre circulation sanguine les acides gras emmagasinés dans votre organisme, de sorte que vous brûlerez de la graisse au lieu de brûler du précieux glucose. Le réchauffement est très important, car si vous ne vous réchauffez pas, vous risquez de faire de l'exercice aérobie, c'est-à-dire avec de l'oxygène dans vos cellules, mais sans *brûler de gras*. Pendant votre période de réchauffement, votre rythme cardiaque devrait être deux fois moins rapide que votre rythme cardiaque maximal calculé selon la méthode standard. *(Voir la note en bas de page sur le rythme cardiaque.)* 2) elle vous évitera d'avoir des crampes. **Votre période de réchauffement doit durer environ quinze minutes.** Ainsi, elle permet à votre organisme d'alimenter **graduellement** en sang les régions du corps qui en ont besoin au lieu de détourner du sang destiné à vos organes vitaux; c'est là une distinction importante à faire pour que vos séances d'exercice vous gardent en santé et en forme sans endommager vos organes vitaux.

Deuxièmement, faites au moins 20 minutes d'exercice pendant que vous êtes dans votre domaine d'entraînement aérobie. Idéalement, vos séances d'exercice seront de plus en plus longues et atteindront quelque trente et quarante-cinq minutes.

La meilleure façon de déterminer votre rythme cardiaque pour l'entraînement est de recourir à la formule suivante: *(Voir encadré suivant.)*

Calcul du rythme cardiaque idéal[32]

180 - votre âge = votre rythme cardiaque idéal (le rythme auquel vous faites de l'exercice aérobie avant de passer à l'exercice anaérobie).
Si vous vous remettez d'une grave maladie ou prenez des médicaments, soustrayez 10 du chiffre obtenu.
Si vous n'avez jamais fait d'exercice, si vous souffrez d'une blessure, si vous allégez vos séances d'exercice ou si vous attrapez souvent un rhume ou une grippe ou que souffrez d'allergies, soustrayez 5 du chiffre obtenu.

32. Le calcul habituel pour déterminer votre domaine d'entraînement est: 220 - votre âge = rythme cardiaque maximal; rythme cardiaque maximal X 65% - 85% = domaine d'entraînement. La formule dans le texte ci-dessus vient de Stu Mittleman et du Dr Maffetone.

Si vous faites de l'exercice depuis deux ans et que vous n'avez jamais eu de problèmes ou que vous n'avez pas eu plus de un ou deux rhumes ou grippes au cours de l'année, ne modifiez pas le chiffre obtenu.
Si vous faites de l'exercice depuis plus de deux ans et que vous n'avez pas eu de problèmes, tout en faisant des progrès sans jamais subir de blessures, ajoutez 5 au chiffre obtenu.
Avant d'entreprendre un programme d'exercice physique, consultez votre médecin.

Troisièmement, prenez entre douze et quinze minutes pour bien vous rafraîchir après votre exercice. Vous pouvez, par exemple, marcher ou faire un exercice léger. Vous empêcherez ainsi votre sang de s'accumuler dans les muscles que vous avez fait travailler. En effet, si vous cessez de bouger trop brusquement après une séance d'exercice, votre sang n'aura pas le temps d'être nettoyé, réoxygéné et redistribué. Il restera dans vos muscles et augmentera les substances toxiques dans votre circulation sanguine.

Les gens ont souvent des réticences à entreprendre un programme de conditionnement physique, car ils y associent l'idée qu'ils souffriront physiquement ou qu'ils manqueront de temps. Pourtant, si vous entreprenez un programme d'exercice, vous ferez deux découvertes intéressantes: *1) Vous aimerez votre programme de conditionnement physique parce qu'il vous procurera du plaisir et non de la douleur. 2) Vous aurez plus de vitalité que vous n'en avez jamais eu.* Si vous vous inquiétez du temps que vous devrez y consacrer, pensez à ce que vous pouvez faire pour maximiser votre temps. Ainsi, pendant la période de réchauffement, vous pouvez écouter des cassettes, lire, écouter les nouvelles, vous poser les questions du matin ou du soir, relire votre liste de valeurs et de règles ou utiliser votre temps de toute autre manière productive. Lorsque j'ai demandé à Stu Mittleman ce qu'il recommandait comme horaire d'exercice, il m'a répondu que l'idéal était de commencer par faire au moins trois séances par semaine comprenant 15 minutes de réchauffement, 20 minutes d'exercice aérobie et 15 minutes pour se refraîchir. Puis prenez des séances plus longues selon vos capacités.

Croyez-vous que je laisse entendre ici que le conditionnement aérobie est la seule forme d'exercice qu'il est valable de faire? Non, bien sûr! Le but de ces exercices est d'être en santé et en forme; nous voulons améliorer notre performance et notre endurance. (N'oubliez pas que lorsque vous faites de l'exercice à un rythme anaérobie, vous le fai-

tes au détriment de votre endurance.) Au fur et à mesure que vous allez développer vos capacités aérobies, vous allez atteindre une limite, après deux à quatre mois d'exercice; vous pourrez alors accroître votre puissance en ajoutant de l'exercice anaérobie à votre programme, en faisant par exemple des mouvements rapides avec des poids. Comme personne n'a les mêmes capacités, le mieux est d'écouter votre corps. Si vous faites du jogging sur la plage et que soudain vous avez envie de faire un sprint, allez-y! Développez la sagesse du corps; apprenez à évaluer les capacités de votre corps et à relever plus de défis sur le plan physique.

En fait, Stu Mittleman m'a assuré qu'on pouvait conserver et même améliorer notre endurance jusqu'à un âge avancé. Nous n'avons pas à être fragiles avec l'âge. L'arbitre de notre santé n'est pas tant notre âge que notre engagement à mener une vie saine. Bien que certaines personnes brûlent la graisse plus facilement que d'autres, ou qu'elles soient naturellement plus puissantes ou plus rapides, **n'importe qui peut avoir de l'endurance et de la vitalité en décidant consciemment de conditionner la chimie de son corps.**

L'âge ne nous limite pas; il nous libère.

STU MITTLEMAN

Le plus beau dans tout cela, c'est que, comme tous les schémas positifs qui nous procurent du plaisir, **l'exercice peut devenir une habitude bienfaisante.** Autant vous pouvez éviter l'exercice en ce moment, autant vous aurez envie d'en faire une fois que vous aurez découvert combien le conditionnement physique est agréable lorsqu'on le fait comme il faut. La recherche a montré qu'une personne qui fait de l'exercice régulièrement pendant douze mois en devient dépendante pour le reste de ses jours. Même si elle cesse d'en faire de temps en temps, elle finit toujours par faire à nouveau de l'exercice. Vous constaterez que vous serez motivé par le plaisir de jouir d'une bonne santé et de ressentir l'exaltation naturelle de maximiser votre potentiel physique. Pourquoi? Parce que vous aurez formé votre système nerveux en conditionnant votre métabolisme à rechercher cette expérience. Nous méritons tous la vitalité physique qui peut transformer la qualité de notre vie. Votre destinée physique est inextricablement liée à votre destinée psychologique, émotionnelle et financière et à votre destinée sur le plan des relations humaines. En fait, elle détermine si vous aurez une destinée!

LA FONTAINE DE JOUVENCE

La culture américaine a pour grand symbole la jeunesse et la vitalité physique. Il suffit de penser aux personnes âgées qui obtenaient un second bail de vie dans le film *Cocoon.* Tant de gens font tout ce qu'ils peuvent pour prolonger leur jeunesse alors qu'ils ont déjà en eux la véritable fontaine de Jouvence; il s'agit de l'hormone de croissance humaine (HGH). Cette hormone stimule la croissance des tissus, favorise la souplesse, épaissit les muscles, stimule la croissance des os et des organes et contribue à garder les tissus sains. De la naissance jusqu'à l'âge de trente ans environ, l'hormone de croissance est libérée naturellement dans la circulation sanguine au bout d'environ une heure et demie de sommeil puis, peu avant le réveil. (Comme je viens d'avoir trente et un ans, je ne suis pas d'accord avec cela!) Les taux d'hormones de croissance diminuent naturellement avec l'âge. À 60 ans, environ 30 pour cent des hommes ne produisent plus ou très peu de cette substance. On croit que les femmes continuent à sécréter de l'HGH jusqu'à un âge avancé, et que c'est pour cette raison qu'elles vivent plus longtemps.

Nous avons aussi des poussées d'hormone de croissance humaine après un exercice exigeant ou à la suite d'un accident grave, car cette hormone favorise la guérison. On produit maintenant de l'HGH synthétique en laboratoire pour l'administrer aux enfants souffrant de nanisme, afin de stimuler leur croissance. Mais comment pouvez-vous accroître votre propre capacité naturelle de libérer de l'HGH? Vous pouvez en libérer instantanément et continuellement en faisant de l'exercice explosif! J'entends par exercice explosif de renouveler un effort que vous pouvez maintenir pendant 35 à 45 secondes seulement, comme l'haltérophilie par exemple. Des tests en laboratoire effectués à Miami, en Floride, ont donné des résultats très intéressants. Des gens âgés d'une soixantaine d'années qui étaient restés 10 à 15 ans sans faire d'exercice pour se tonifier les muscles ont appris l'haltérophilie et, par la suite, ont vu leur musculature et leur énergie augmenter au point de se comparer à celles de jeunes hommes de 21 ans.

Que signifie tout cela? Simplement que vous pouvez être aussi fort à 70 et 80 ans que vous l'étiez à 20 et 30 ans. Non seulement vous pouvez continuer à renforcer votre endurance en faisant de l'exercice aérobie, mais vous pouvez aussi augmenter votre puissance en faisant de l'exercice anaérobie. Pour cela, cependant, vous ne devez surtout pas oublier un autre facteur dans l'équation: fournir à

votre organisme les substances nutritives dont il a besoin. Prenez soin de ne pas vous empoisonner en consommant trop de sucre, de gras, de sel et de viande. Ce sont là de bonnes nouvelles, puisqu'on prévoit que 24 pour cent de la population américaine aura plus de soixante-cinq ans au début du XXIe siècle. Si nous prenons maintenant le contrôle de notre corps, une personne sur quatre qui aurait dû être un fardeau pour la société américaine sera maintenant une personne forte qui contribuera à faire quelque chose pour la société et profitera pleinement de la vie!

Le corps humain est le reflet le plus fidèle de l'âme humaine.

LUDWIG WITTGENSTEIN

Exercice à faire aujourd'hui:

1. Efforcez-vous de bien saisir la distinction entre la bonne forme et la santé. Vous la connaissez déjà.

2. Prenez la décision d'être en bonne santé. J'espère que vous avez déjà pris cette décision.

3. Déterminez où vous en êtes. Faites-vous de l'exercice aérobie ou de l'exercice anaérobie? Brûlez-vous de la graisse ou du glycogène? Rendez visite à quelqu'un qui puisse vous informer ou répondez aux questions suivantes:

Vous sentez-vous fatigué lorsque vous vous réveillez le matin?

Êtes-vous affamé après une séance d'exercice?

Avez-vous des sautes d'humeur après une séance d'exercice?

Êtes-vous toujours aussi corpulent malgré tous les efforts que vous faites pour amincir?

Avez-vous mal partout après une séance d'exercice?

Si vous avez répondu affirmativement à ces questions, il est fort probable que vous fassiez de l'exercice anaérobie.

4. Achetez-vous un moniteur cardiaque portatif (ces appareils coûtent entre 175 et 200 dollars américains). C'est l'un des meilleurs placements que vous puissiez faire.

5. Établissez-vous un programme d'exercices. Conditionnez votre métabolisme pour qu'il brûle de la graisse et qu'il vous procure des

taux d'énergie constants en entreprenant un programme d'exercice aérobie de dix jours conforme aux lignes directrices que je vous ai exposées plus haut. Commencez *immédiatement.*

6. Si vous voulez relever un plus grand défi au cours de ces dix jours, lisez le chapitre intitulé «L'énergie: le carburant de l'excellence» dans *Pouvoir illimité,* mon livre précédent.

7. Prenez la décision d'intégrer l'exercice dans votre sens d'identité. Sachez que ce n'est qu'en vous engageant à faire de l'exercice le reste de votre vie que vous pourrez véritablement récolter tous les bienfaits qu'offre la vie.

Maintenant, nous allons apprendre à vivre selon des normes plus élevées en améliorant la qualité de...

2. L'un des grands problèmes que posent les relations humaines vient de ce que la plupart des gens s'engagent dans une relation dans le seul but d'obtenir quelque chose: ils essaient de rencontrer quelqu'un avec qui ils se sentiront à l'aise. **En réalité, la relation que vous vivez ne peut durer que si vous l'envisagez dans le but de donner et non dans le but de recevoir.**

3. Pour vivre une relation heureuse, il faut rechercher certaines choses et en éviter d'autres. Lorsque nous vivons une relation avec quelqu'un, certains signaux avertisseurs nous indiquent qu'il est nécessaire de régler un problème avant qu'il ne devienne insoluble. Dans son ouvrage intitulé *How to Make Love All the Time (Comment faire l'amour tout le temps),* mon amie Barbara DeAngelis décrit quatre phases pernicieuses qui peuvent détruire une relation. En prenant conscience de ces phases, nous pouvons intervenir aussitôt et éliminer les problèmes avant qu'ils ne se développent en schémas destructeurs pouvant menacer notre relation.

Première phase, la résistance: la première phase de problèmes dans une relation commence lorsque l'on perçoit une **résistance.** En fait, toute personne qui a vécu une relation intime a déjà éprouvé une **résistance** à ce que l'autre disait ou faisait à un moment ou à un autre. Elle se manifeste par des réserves, de l'irritation ou un sentiment d'éloignement. Ainsi, cela peut se produire si la personne que vous aimez raconte lors d'une soirée une blague qui vous irrite et que vous auriez préféré ne pas entendre. Malheureusement, la plupart des gens ne communiquent pas lorsqu'ils ressentent de la résistance et laissent leurs sentiments se transformer en...

Deuxième phase, le ressentiment: si vous ne vous occupez pas de vos sentiments de résistance, ils se transforment en ressentiment. Vous n'êtes plus seulement *ennuyé,* vous êtes *en colère* contre votre partenaire. Vous vous éloignez de cette personne que vous aimez et vous érigez une barrière émotionnelle. Le ressentiment détruit tout sentiment d'intimité, et il s'établit dans votre relation un schéma destructeur qui ne peut que s'intensifier s'il n'est pas immédiatement brisé; dans ce cas, vous éprouvez ce qu'on appelle...

Troisième phase, le rejet: à ce moment-là, vous éprouvez un tel ressentiment que vous cherchez toutes sortes de moyens pour rendre votre partenaire coupable et pour l'affronter de manière verbale et non verbale. Lorsque vous êtes arrivé à ce point, tout ce que fait votre partenaire vous irrite ou vous ennuie. C'est alors que se produit non seulement la séparation émotionnelle, mais aussi la séparation physique. Si le rejet persiste, pour atténuer la douleur que vous ressentez, vous passez à la...

CHAPITRE 21

La destinée sur le plan des relations humaines: le partage et l'amour

TROISIÈME JOURNÉE

VOTRE RÉSULTAT: *accroissez la qualité de vos relations personnelles et approfondissez vos liens émotifs avec ceux qui vous sont les plus chers en faisant appel aux six principes fondamentaux des relations heureuses.*

Le succès n'a aucune valeur si nous ne pouvons pas le partager; en effet, notre désir le plus profond est d'établir des liens étroits avec les autres. Tout au long de ce livre, nous avons beaucoup parlé de la façon dont nos relations façonnent notre caractère, nos valeurs, nos croyances et la qualité de notre vie. L'exercice d'aujourd'hui vise simplement à vous rappeler les six points importants dans toute relation. Révisons-les brièvement, puis je vous expliquerai l'exercice d'aujourd'hui:

1. **Si vous ne connaissez pas les valeurs et les règles de la personne avec qui vous vivez une relation, vous devez vous préparer à souffrir.** Deux personnes peuvent s'aimer, mais si l'une d'elles enfreint constamment les règles de l'autre, les relations entre ces deux personnes seront empreintes de stress et de crises. N'oubliez pas que chaque crise qui survient dans votre relation avec une autre personne découle d'un non-respect de certaines règles. Or, lorsque deux personnes vivent une relation intime, il est inévitable que certaines de leurs règles ne s'accordent pas. Ainsi, si vous connaissez les règles de l'autre, vous pouvez prévoir les problèmes et les régler avant qu'ils n'éclatent.

Quatrième phase, le refoulement: lorsque vous n'arriverez plus à composer avec la colère qui accompagne la phase de rejet, vous essayez d'atténuer la douleur que vous ressentez en vous laissant aller à l'engourdissement émotionnel. Vous évitez la souffrance, mais vous vous privez aussi de passion et d'enthousiasme. C'est la phase la plus dangereuse pour votre relation, car c'est à ce moment-là que les amants deviennent des «camarades d'appartement»; personne ne sait que vous avez des problèmes, car vous ne vous disputez jamais, mais vous ne vivez plus non plus une relation amoureuse.

Comment éviter de vivre ces quatre phases malheureuses? La réponse est simple: **communiquez clairement et sans attendre.** Faites en sorte que la personne que vous aimez connaisse vos règles et qu'elle puisse les respecter. Pour éviter que les événements ne prennent des proportions démesurées, servez-vous du vocabulaire transformationnel. Parlez en termes de préférences; au lieu de dire: «J'ai horreur que tu fasses cela», dites plutôt: «Je préférerais que tu fasses plutôt ceci.» Essayez de découvrir les moyens de briser ce genre de schémas pour éviter d'avoir des disputes dans lesquelles vous ne savez plus très bien pourquoi vous vous disputez, mais que vous voulez simplement gagner.

4. **Faites que votre relation avec votre tendre moitié soit la priorité de votre vie!** Autrement, votre relation aura moins d'importance que tout ce que vous considérez comme urgent au cours d'une journée. Car avec le temps, l'intensité émotionnelle et la passion disparaîtront graduellement de votre vie. Nous ne voulons pas perdre le bonheur d'une relation parce que nous nous sommes tout simplement laissés prendre au piège de la familiarité, ou que nous avons négligé, par routine, la passion que nous ressentions autrefois pour l'être aimé.

5. L'un des plus importants schémas que Becky et moi avons découverts au début de notre relation pour en assurer la durée a été **de nous attacher tous les jours à la rendre meilleure,** plutôt que de nous concentrer sur ce qui se passerait si elle devait prendre fin. N'oubliez jamais que si nous nous concentrons continuellement sur une chose, elle finit par se produire. Si nous nous concentrons continuellement sur la peur de voir notre relation prendre fin, nous nous mettons inconsciemment à agir pour la détruire de sorte que l'on puisse s'en sortir sans ressentir trop de douleurs.

Ce principe a pour corollaire que **si vous voulez que votre relation soit durable, ne menacez jamais, mais absolument jamais d'y mettre un terme.** Bref, ne dites jamais: «Si tu fais cela, je te quitte.» Le

seul fait de prononcer ces paroles crée la possibilité que cette menace devienne réalité, sans compter que cela a un effet déstabilisant pour les deux partenaires. Tous les couples de longue date que j'ai interviewés respectaient cette règle de ne jamais remettre en question la durée de leur relation ou de menacer de partir, même lorsqu'ils étaient fâchés ou blessés. Rappelez-vous la métaphore des cours de pilote de voiture de course et du mur. Vous vous concentrez sur le fait où se trouve votre relation et non sur ce que vous craignez.

6. **Tous les jours, réassociez-vous à ce que vous aimez chez la personne avec qui vous vivez une relation. Renforcez vos sentiments d'appartenance et renouvelez vos sentiments d'intimité et l'attirance que vous avez l'un pour l'autre** en vous posant souvent la question: «Comment ai-je eu la chance d'avoir une personne comme toi dans ma vie?» Identifiez-vous pleinement au privilège de partager votre vie avec cette personne; ressentez-en le plaisir intensément et ancrez-le continuellement dans votre système nerveux. Engagez-vous dans une perpétuelle quête pour trouver de nouvelles façons de vous faire plaisir. Si vous négligez de le faire, la routine s'installera rapidement et vous vous tiendrez pour acquis. Trouvez ou créez des moments privilégiés qui peuvent transformer votre relation en un véritable modèle pour votre entourage!

Dans un cœur plein, il y a de la place pour tout,
et dans un cœur vide, il n'y a pas de place pour quoi que ce soit.

ANTONIO PORCHIA

Exercice à faire aujourd'hui:

1. Prenez le temps, dès aujourd'hui, de discuter avec votre tendre moitié et découvrez **ce qui compte le plus pour chacun de vous dans votre relation. Quelles sont vos valeurs les plus importantes** et comment devez-vous vivre pour avoir l'impression que ces valeurs sont respectées?

2. **Tranchez également le fait qu'il est plus important d'être amoureux que d'avoir raison.** Si jamais vous vous trouvez dans une situation où vous insistez pour avoir raison, brisez tout de suite ce schéma. Arrêtez immédiatement la discussion et reprenez-la plus tard lorsque vous êtes dans un état d'esprit plus propice à régler vos conflits.

3. **Adoptez avec votre tendre moitié un moyen de briser le schéma dès que les choses s'enveniment entre vous deux.** De cette façon, peu importe à quel point vous êtes fâché, vous pourrez au moins sourire pendant un instant et laisser les tensions s'évanouir. Pour vous faciliter les choses à tous les deux, employez le moyen le plus absurde ou le plus drôle que vous puissiez trouver pour briser un schéma. Faites-en une plaisanterie que vous puissiez partager tous les deux et qui vous ancre bien dans la réalité.

4. Lorsque vous éprouvez une résistance, communiquez vos sentiments à votre partenaire en termes adoucis. Dites par exemple: «Je sais que c'est une manie chez moi, mais lorsque tu agis ainsi, je me sens un tantinet ennuyé.»

5. Prévoyez de sortir régulièrement avec votre tendre moitié, de préférence une fois par semaine ou au moins deux fois par mois. Imaginez à tour de rôle des choses pour vous faire plaisir et imaginez des sorties romantiques ou amusantes.

6. Ayez tous les jours des gestes très tendres l'un envers l'autre.

Voilà tout ce que vous avez à faire pour aujourd'hui. Fonctionnez selon les principes énumérés dans les six points précédents et faites-le avec plaisir. Je puis vous assurer que vous en récolterez d'immenses bienfaits. Afin de vous engager à vous améliorer perpétuellement et à suivre le principe que j'ai appelé CANI, mettons au point maintenant un plan pour créer votre…

CHAPITRE 22

L'objectif financier: de petits pas vers une petite (ou grande) fortune

QUATRIÈME JOURNÉE

VOTRE RÉSULTAT: *prendre en main son avenir financier, en maîtrisant les cinq éléments fondamentaux pour acquérir des richesses.*

Ah! l'argent! C'est l'un des sujets les plus chargés d'émotion qu'il y ait dans notre vie. La plupart des gens sont prêts à renoncer à des choses beaucoup plus importantes que l'argent pour s'enrichir sans cesse davantage; ils se pousseraient au-delà de leurs limites, sacrifieraient le temps qu'ils consacrent à leur famille et à leurs amis et mettraient même leur santé en danger. Dans notre société, l'argent est un élément puissant que nous associons à la fois au plaisir et à la douleur. Trop souvent, on s'en sert pour mesurer la différence dans la qualité de vie des gens, pour élargir l'écart entre les bien nantis et les démunis.

Certaines personnes font semblant que l'argent n'a pas d'importance. Pourtant, il faut bien reconnaître que, dans notre vie de tous les jours, les pressions financières nous affectent tous, qui que nous soyons. Cela est particulièrement vrai pour les personnes âgées, car l'indigence se traduit souvent par une pénurie de ressources essentielles. Pour certaines personnes, l'argent a quelque chose de mystérieux; pour d'autres, il s'agit d'un objet de désir, de fierté, d'envie et même de mépris. Mais, qu'en est-il vraiment? Est-ce un créateur de rêves ou la racine du mal?

Est-ce un outil ou une arme? Une source de liberté, de pouvoir ou de sécurité? Ou simplement un moyen d'arriver à une fin?

Nous savons que l'argent n'est qu'un moyen d'échange. Il nous permet de simplifier le processus de création, de transfert et de partage des biens. C'est un moyen que nous avons inventé collectivement afin de nous donner la liberté de faire notre travail sans craindre que ce que nous produisons ne trouve pas preneur.

Nous avons appris à associer certaines de nos émotions les plus limitatives à la pénurie de ce moyen: l'anxiété, la frustration, la peur, l'insécurité, l'inquiétude, la colère, l'humiliation et l'impuissance, pour n'en nommer que quelques-unes. Comme nous avons pu le voir en Europe de l'Est, des systèmes politiques peuvent être renversés à la suite de pressions engendrées par les privations économiques. Existe-t-il un pays, une société commerciale ou un individu qui n'ait jamais connu de stress financier?

Beaucoup de gens commettent l'erreur de croire que tous leurs problèmes se régleraient d'eux-mêmes s'ils avaient suffisamment d'argent. Rien n'est plus faux. En soi, gagner plus d'argent ne libère pas les gens. Cependant, il est tout aussi ridicule de prétendre que la liberté financière et le contrôle des ressources que vous donne l'argent ne vous offrent pas de plus grandes chances de grandir, de partager et de créer un monde meilleur pour vous et pour les vôtres.

Dans un pays où toutes les chances de réussite sont offertes à tous, pourquoi tant de gens sont-ils incapables de vivre aisément? Aux États-Unis, une personne peut accumuler des centaines de millions de dollars grâce à l'invention d'un ordinateur dont le prototype a été construit dans un garage! Nous sommes entourés de gens qui peuvent servir de modèles, de gens qui savent créer la richesse et la conserver. Qu'est-ce qui nous empêche de devenir riches? Dans un pays capitaliste où les ancêtres des Américains sont morts pour le droit à la vie, à la liberté et à la poursuite du bonheur, où la réforme économique a été l'un des principaux enjeux de l'indépendance, comment est-il possible que 95 pour cent de la population américaine atteint l'âge de la retraite, après une vie de dur labeur, incapable de subvenir à ses propres besoins sans l'aide du gouvernement ou de leur famille?

En cherchant à découvrir les clés de la réussite financière durable, j'ai compris une chose: il est facile de créer la richesse. Pourtant, la plupart des gens n'y arrivent jamais, car *leurs bases financières sont minées* par des conflits de valeurs et de croyances, et par une planification inadéquate qui mène droit à l'échec financier. Ce chapitre ne vous apprendra pas tous les secrets pour maîtriser l'ensemble de votre vie finan-

cière. Ces renseignements ne tiennent pas en un seul chapitre! Vous y apprendrez toutefois des rudiments dont vous pouvez vous servir **pour prendre immédiatement le contrôle de cet aspect important de votre vie.**

Commençons par rappeler l'influence de nos croyances sur notre comportement. La principale raison pour laquelle la plupart des gens ne réussissent pas financièrement est qu'ils sont partagés entre ce que cela *exigerait* pour qu'ils aient plus d'argent et ce que *signifierait* pour eux avoir du superflu, c'est-à-dire plus d'argent qu'ils n'en ont besoin pour maintenir leur style de vie actuel. Comme vous l'avez appris au chapitre 5, votre cerveau ne sait prendre une décision que lorsqu'il peut clairement définir ce qu'il doit éviter et ce qu'il doit rechercher. En ce qui concerne l'argent, nous envoyons souvent des signaux contradictoires, ce qui donne bien sûr des *résultats contradictoires.* Nous nous disons que l'argent nous procurera la liberté, la chance d'être généreux avec les personnes qui nous sont chères, la possibilité de faire tout ce dont nous avons toujours rêvé, d'avoir plus de temps à nous. Mais, en même temps, nous sommes convaincus que pour accumuler beaucoup d'argent, nous devrons travailler tellement plus et si longtemps que nous serons trop vieux et trop épuisés pour en profiter. Nous pouvons aussi penser qu'avec beaucoup d'argent nous négligerons notre côté spirituel, nous serons jugés ou encore que quelqu'un va s'approprier notre argent de toute façon. Alors, pourquoi essayer?

Ces associations négatives ne se limitent pas à nous-mêmes. Certaines personnes méprisent tous ceux qui réussissent financièrement et présument que tous ceux qui ont beaucoup d'argent l'ont sûrement acquis au détriment des autres. Si vous méprisez les riches, quel message envoyez-vous à votre cerveau? Peut-être: «Avoir beaucoup d'argent est malsain.» Si vous entretenez de tels sentiments à l'égard des autres, vous apprenez inconsciemment à votre cerveau que la réussite ferait de vous une personne pernicieuse. En éprouvant de la rancœur face au succès des autres, vous vous conditionnez à éviter de vivre aisément, ce que vous souhaitez et dont vous avez besoin.

La deuxième raison pour laquelle tant de gens ne prennent jamais le contrôle de leur situation financière est que cela leur **paraît trop complexe.** Ils souhaitent qu'un «expert» s'en occupe pour eux. Sans nier l'utilité d'avoir recours aux services d'un expert (c'est pourquoi nous avons créé notre propre société financière, Destiny Financial Services[m.d.]), nous estimons que chacun doit comprendre les conséquences de ses décisions financières. Si vous dépendez entièrement d'une autre personne, peu importe ses compétences, vous pourrez toujours la blâ-

mer pour ce qui vous arrive. Par contre, si vous prenez la responsabilité de comprendre vos finances, vous commencerez à diriger votre propre avenir.

Dans ce livre-ci, on se fonde entièrement sur l'idée qu'on a le pouvoir de comprendre la façon dont fonctionnent notre esprit, notre corps et nos émotions et, par conséquent, qu'on a la faculté de maîtriser notre destinée en de nombreux points. L'aspect financier ne fait pas exception. Lorsque vous en comprenez les rouages, il est facile à maîtriser. Ainsi, pour maîtriser l'aspect financier de votre vie, la première tâche consiste à utiliser la technique du conditionnement neuro-associatif afin de vous conditionner au succès financier. Associez clairement le fait d'être aisé à toutes les grandes choses que vous pourriez faire pour votre famille et pour assurer votre tranquillité d'esprit.

La troisième croyance qui empêche les gens de réussir financièrement est le **concept de la rareté.** La plupart des gens croient qu'ils vivent dans un monde où tout est limité; qu'il n'y existe qu'une quantité donnée de terres, de pétrole, de maisons de bonne qualité, de chances et de temps. En adoptant cette philosophie, vous souscrivez à l'idée qu'on ne peut gagner qu'au détriment de quelqu'un d'autre; c'est-à-dire que c'est un jeu à fonds perdus. Si c'est là votre opinion, la seule façon d'assurer votre réussite financière est de suivre l'exemple des monopoles du début du XXe siècle et de vous accaparer le marché d'un produit de manière à en contrôler 95 pour cent, laissant les autres se partager les 5 pour cent qui restent.

De nos jours cependant, accaparer le marché d'un bien rare ne garantit plus une fortune durable. J'ai la chance de compter parmi mes amis l'économiste Paul Pilzer, diplômé de la Wharton Business School, qui a acquis une grande notoriété grâce à la théorie économique de l'**alchimie.** M. Pilzer a récemment publié un livre que je vous recommande vivement, et dont le titre reflète son argument central (nous vivons dans un environnement *riche en ressources)* et les preuves sur lesquelles il appuie son analyse. Il s'intitule *Unlimited Wealth.* M. Pilzer souligne que nous vivons une époque particulière dans l'histoire de l'humanité, où l'idée traditionnelle de s'approprier une ressource rare ne constitue plus le principal déterminant de la richesse. **Aujourd'hui, c'est la technologie qui détermine la valeur d'une ressource physique et sa disponibilité.**

Lorsque je l'ai interviewé pour mon magazine télévisé *Powertalk,* M. Pilzer m'a donné un exemple qui prouve de quelle manière la valeur des ressources et leur disponibilité sont entièrement contrôlées par la technologie, et comment cette dernière détermine le prix et la valeur de n'importe quel bien ou service. Dans les années soixante-dix,

nous étions tous convaincus que les réserves de pétrole étaient sur le point d'être épuisées. En 1973, on faisait la queue aux stations-service. Des analyses informatiques prévoyaient qu'il restait 700 milliards de barils de pétrole sur l'ensemble de la planète et que, avec le taux de croissance de la consommation que l'on connaissait, ces réserves seraient épuisées dans 35 et 40 ans. Selon M. Pilzer, si les prévisions de ces experts s'étaient révélées justes, les réserves de pétrole auraient diminué à 500 milliards de barils. Or, en 1987, les réserves de pétrole avaient augmenté de 30 pour cent par rapport à celles de 1972. En 1988, on estimait les réserves de pétrole connues à 900 milliards de barils, sans compter les 2000 milliards de barils maintenant exploitables grâce aux nouvelles techniques de forage.

Pourquoi ces estimations en réserves de pétrole disponibles ont-elles changé aussi radicalement? Pour deux raisons: notre capacité de *trouver* de nouvelles réserves de pétrole a été multipliée par la technologie et, de plus, celle-ci a eu un grand impact sur l'efficacité avec laquelle nous *utilisons* le pétrole. Qui aurait cru en 1973 que quelqu'un inventerait un injecteur de carburant informatisé qui serait installé sur presque toutes les voitures nord-américaines, ce qui aurait pour effet de doubler l'efficacité de l'utilisation du carburant? Qui plus est, cette puce électronique qui coûte 25 dollars a remplacé un carburateur de 300 dollars.

Dès l'invention de ce nouveau produit, les réserves effectives de carburant ont doublé, et du jour au lendemain la rareté relative du pétrole a changé. En fait, le kilomètre parcouru coûte *moins* cher que jamais dans l'histoire de l'automobile, compte tenu de l'inflation et de la consommation des voitures d'aujourd'hui. De plus, nous vivons dans un monde où les sociétés et les individus ont le choix de se tourner vers des sources d'énergie plus efficaces, dès qu'un bien n'est plus économiquement viable. Partout dans le monde, les scientifiques trouvent des sources de remplacement au pétrole pour faire fonctionner les usines, les automobiles et même les avions.

M. Pilzer pense que ce qui est arrivé aux frères Hunt du Texas illustre bien que l'ancienne stratégie d'accaparer le marché d'un bien pour s'enrichir ne fonctionne plus. Lorsque les Hunt ont tenté de contrôler le marché de l'argent, ils ont fait faillite. Pourquoi? Parce que le plus grand utilisateur d'argent dans le monde — la société Kodak, qui employait ce métal dans son procédé de développement — a élaboré d'autres méthodes de développement des photos lorsque le prix de l'argent a augmenté, ce qui a fait diminuer la demande pour ce métal. Le prix de l'argent a aussitôt chuté et les Hunt ont été acculés à la faillite.

Il s'agit d'une erreur courante que commettent les hommes d'affaires les plus puissants de notre société, et qui continuent à agir selon l'ancienne formule d'accumulation des richesses. Nous devons comprendre que la valeur de toute chose dépend uniquement de la technologie. Par exemple, la technologie peut transformer les déchets industriels en une ressource inestimable. Songez qu'il fut un temps où le pétrole répandu dans le sol était une malédiction pour son propriétaire, et grâce à la technologie, il est devenu une source de richesse.

Selon M. Pilzer, la vraie richesse est l'aptitude à pratiquer ce qu'il appelle l'«alchimie économique», c'est-à-dire **l'aptitude à transformer une chose de peu de valeur en quelque chose de précieux.** Au Moyen Âge, les alchimistes ont tenté de transformer le plomb en or; ils ont échoué, mais grâce à leurs expériences, ils ont jeté les bases de la chimie. Les gens riches sont les véritables alchimistes des temps modernes. Ils ont appris à transformer une chose de peu de valeur en quelque chose de précieux et ils récoltent la récompense de cette transformation. En y pensant bien, l'incroyable rapidité de l'ordinateur ne se réduit-elle pas à de la poussière? Après tout, le silicone vient du sable! Ceux qui ont su transformer des idées — de simples pensées — en des biens et services font vraiment de l'alchimie. **Toute richesse prend naissance dans l'esprit!**

L'alchimie moderne est la source de la réussite financière des gens les plus riches au monde, de Bill Gates, Ross Perot ou Sam Walton à Steven Jobs. Toutes ces personnes ont trouvé le moyen de trouver des applications extrêmement utiles à des choses de peu de valeur: idées, information, systèmes. Grâce à cette valeur ajoutée, ils ont mis en place d'énormes empires économiques.

Révisons ensemble les cinq leçons fondamentales pour créer une richesse durable. Puis, je vous indiquerai comment commencer à prendre en main votre propre avenir financier.

1. La première clé du succès financier: la capacité de gagner plus d'argent que jamais auparavant, la capacité de créer la richesse. J'ai une question fort simple à vous poser. Pouvez-vous gagner deux fois plus d'argent que maintenant pour une même période de temps? Pouvez-vous gagner trois fois plus d'argent? Dix fois? Pouvez-vous gagner *1000 fois* plus d'argent pour une même période de temps? Tout à fait! À la condition de multiplier par 1000 la valeur de ce que vous représentez pour votre société ou pour vos semblables.

L'essentiel pour accéder à la richesse est de se rendre plus utile. Si vous avez plus de compétences, plus de capacités, plus d'intelligence ou

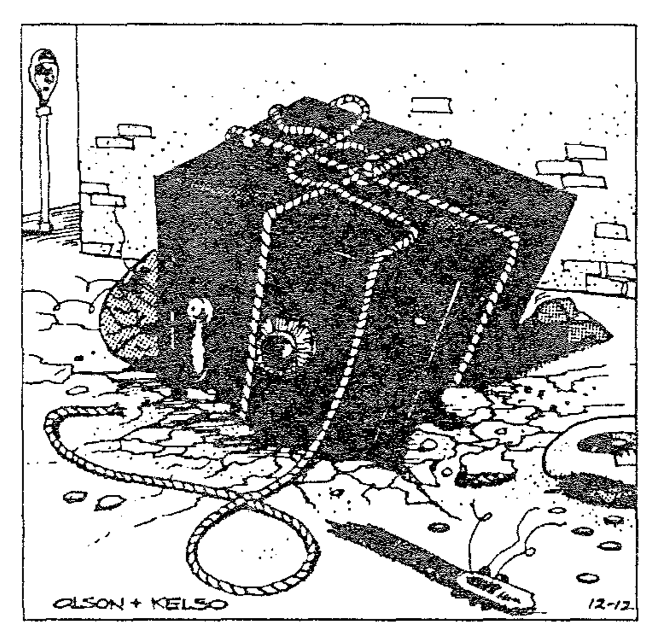
de connaissances spécialisées, si vous avez les aptitudes pour faire des choses que peu de gens savent faire ou si vous êtes créateur et contribuez davantage à la société, vous pouvez gagner plus d'argent que vous ne le faites dans vos rêves les plus fous. Le moyen le plus efficace d'augmenter vos revenus est de **trouver un moyen qui vous permette d'apporter quelque chose de plus dans la vie des gens.** Ainsi, pourquoi un médecin gagne-t-il plus d'argent qu'un portier? La réponse est simple: le médecin est plus utile. Il a travaillé plus fort et a appris à être plus utile en termes d'aptitude à ajouter une valeur quantifiable à la vie des gens. N'importe qui peut ouvrir une porte. Un médecin ouvre les portes de la vie.

Pourquoi notre société récompense-t-elle financièrement les entrepreneurs qui réussissent? Parce qu'ils sont plus utiles que la plupart des gens qui les entourent. Les bienfaits que créent les entrepreneurs sont de deux ordres. Premièrement, ils sont utiles à leurs clients en améliorant leur qualité de vie lorsqu'ils achètent leurs produits, ce qui est essentiel au succès de toute entreprise. En effet, on oublie trop souvent que la *véritable* raison d'être d'une entreprise n'est pas d'engendrer des profits; bien que ceux-ci soient absolument essentiels à la survie et à l'expansion d'une société — une nécessité au même titre que manger ou dormir — les profits ne sont pas leur véritable raison d'être. **La véritable raison d'être de toute entreprise est de créer des biens et des services qui améliorent la qualité de vie de tous ses clients.** Si une entreprise réussit à améliorer régulièrement la qualité de ses produits, ses profits sont assurés. Toutefois, une société peut réussir à court terme, mais disparaître à long terme si elle n'ajoute pas *constamment* à la qualité de vie des gens. Cela est également vrai pour les individus. Deuxièmement, en créant des biens et services, les entrepreneurs créent des emplois grâce auxquels les enfants de leurs employés ont la chance de fréquenter l'université et de devenir médecin, avocat, enseignant ou travailleur social, ce qui est utile à l'ensemble de la société, sans compter que ces familles dépensent l'argent qu'elles gagnent auprès d'autres vendeurs. La chaîne de valeur ajoutée est sans fin. Lorsqu'on demande à Ross Perot le secret de sa richesse, il répond: «Ce que je peux faire pour ce pays est de créer des emplois. J'ai un talent pour cela et Dieu sait que nous en avons besoin[33]!» Plus votre contribution est importante, plus vous gagnerez d'argent, pourvu que vous vous mettiez dans une position pour le faire.

La leçon à retenir est fort simple. Nul n'a besoin d'être entrepreneur pour être utile. Cependant, tous les jours vous devez élargir vos

33. Ross Perot, discours prononcé au National Press Club le 6 décembre 1990.

connaissances, vos compétences et votre capacité de donner davantage. C'est pourquoi il est essentiel d'apprendre par soi-même. Si je suis devenu un homme riche étant plus jeune, c'est que j'ai appris des choses qui pouvaient améliorer instantanément la qualité de vie de presque tout le monde. Puis, j'ai trouvé le moyen de transmettre cette information et ces compétences à un très grand nombre de gens dans un très court laps de temps. En conséquence, j'ai réussi non seulement émotionnellement, mais aussi financièrement.



La sécurité financière est proche... Vous vous sentirez en sûreté très bientôt!

Si vous désirez gagner plus d'argent en exerçant le même emploi que vous occupez présentement, il vous suffit de vous demander: «*Comment puis-je être plus utile à cette entreprise?* Comment puis-je l'aider à produire davantage en moins de temps? Existe-t-il des moyens de réduire les coûts et améliorer la qualité? Quel nouveau système pourrais-je inventer? Quelle nouvelle technologie pourrais-je utiliser pour permettre à l'entreprise de fabriquer ses produits et offrir ses services plus efficacement?» Si nous pouvons aider les autres à faire davantage avec moins de ressources, nous leur donnons vraiment du pouvoir. Du même coup, nous en retirerons un grand pouvoir économique; pourvu que nous nous mettions dans une position pour le faire.

Dans le cadre des séminaires Financial Destiny, on demande aux participants de faire un *brainstorming* pour trouver des moyens d'être plus utiles, ce qui leur permet ensuite d'augmenter leurs revenus. On

leur demande de réfléchir s'ils ont certaines ressources inutilisées. Voici la question clé que vous devez vous poser: «Comment puis-je atteindre et toucher un plus grand nombre de gens? Comment puis-je influencer plus profondément la vie des gens? Comment puis-je fournir un produit ou un service de meilleure qualité?» Inévitablement, certaines personnes répondent: «Je ne connais aucun moyen de me rendre plus utile. Je travaille déjà 16 heures par jour!» Ne confondez pas! Je ne vous demande pas de travailler davantage, ni même plus intelligemment. Je vous demande quelles sont les nouvelles ressources dont vous pourriez vous servir pour être plus utile aux autres?

Je me souviens, par exemple, d'un masseur dont le succès était inégalé dans toute la région de San Diego. Il voulait savoir comment il pourrait augmenter son revenu, même s'il avait déjà davantage de clients qu'il ne pouvait en recevoir. Il lui était impossible de voir une personne de plus par jour et ses honoraires étaient les plus élevés qu'il y avait dans son domaine. En faisant un *brainstorming* sur la façon dont il pourrait utiliser ses ressources pour aider ses propres patients ainsi que d'autres personnes, il s'est rendu compte que s'il faisait équipe avec le propriétaire d'une clinique de rééducation et lui adressait des patients qui avaient besoin d'aide, il recevrait des honoraires pour ce service. Aujourd'hui, ses revenus ont doublé et il ne travaille pas plus qu'auparavant. Il lui a suffi de se rendre utile tant aux médecins qu'à ses patients. Comme il connaissait bien les médecins et que ceux-ci comprenaient sa forme de thérapie, ils ont pu harmoniser leurs traitements et le masseur en a profité financièrement.

À Phoenix en Arizona, le meilleur vendeur de publicité à la radio est une femme dont la stratégie de marketing ne consiste pas uniquement à vendre du temps d'antenne, mais qui consiste aussi à trouver des moyens d'aider les entreprises locales. Ainsi, dès qu'elle apprend qu'un nouveau centre commercial doit être construit, elle entre en contact avec les marchands potentiels du centre commercial et les met au courant de ce projet, ce qui leur permet de s'approprier le marché. Puis, elle communique avec le constructeur et se présente comme la représentante d'une station radiophonique qui fait constamment affaire avec les gens dans leur secteur. Le constructeur serait-il intéressé à voir une liste des meilleurs marchands dans leur domaine?

Grâce à cette stratégie, il se produit plusieurs choses. Son utilité ne se limite pas au temps d'antenne que les gens achètent pour faire la promotion de leurs produits. Elle a trouvé un moyen de leur être beaucoup plus utile que n'importe qui d'autre, et c'est la raison pour laquelle ils achètent d'elle la plupart, sinon la totalité, de leur temps d'anten-

ne. Un service en attire un autre! Sa stratégie ne lui demande pas beaucoup de temps, mais elle la rend plus utile à ses clients que n'importe quel autre vendeur de la région, ce qui se reflète dans son revenu.

Vous pouvez vous rendre utile, même si vous travaillez pour une grande entreprise. Je me souviens d'une femme qui s'occupait des demandes d'indemnité dans un hôpital. Consciente de la lenteur des procédures et de l'importance primordiale du règlement des demandes d'indemnité pour l'hôpital, elle a découvert un moyen d'être beaucoup plus efficace et d'acheminer de quatre à cinq fois plus de demandes d'indemnité qu'auparavant. Elle a donc demandé à ses supérieurs de lui accorder une augmentation de salaire de 50 pour cent si elle réussissait à faire le travail de cinq personnes. Ils lui ont répondu qu'ils accepteraient de le faire si elle produisait régulièrement les résultats escomptés. Depuis, non seulement a-t-elle amélioré son efficacité au travail et augmenté ses revenus, mais elle s'est découvert une nouvelle fierté.

Pour augmenter votre revenu, il ne suffit pas d'augmenter la qualité de votre travail de 50 pour cent et espérer une augmentation de salaire de 50 pour cent. Une entreprise doit réaliser des profits. Vous devez plutôt vous poser la question suivante: *«Comment puis-je me rendre 10 fois ou 15 fois plus utile?»* Si vous réussissez à le faire, vous ne devriez éprouver aucune difficulté à augmenter votre revenu.

L'ONDE DE DISTRIBUTION DE L'AVENIR

L'un des meilleurs moyens de vous rendre plus utile est de comprendre que **dans la société d'aujourd'hui, la richesse est créée par la distribution.** Les produits et les services changent constamment, mais les personnes qui réussissent sont celles qui trouvent le moyen de mettre un produit très utile à la disposition d'un très grand nombre de personnes. C'était le secret de l'homme le plus riche des États-Unis, Sam Whalton. Il s'est enrichi en créant un réseau de distribution. C'est aussi ce qu'a fait Ross Perot avec le réseau d'information EDS. Si vous pouvez distribuer un produit très utile à un très grand nombre de personnes ou le distribuer à un coût moindre, vous avez trouvé une façon de vous rendre utile. Se rendre utile ne signifie pas uniquement *créer* des produits; il s'agit de *trouver un moyen de faire en sorte que la qualité de vie d'un plus grand nombre de personnes soit améliorée.*

Bien sûr, lorsque nous y réfléchissons bien, nous savons vous et moi pourquoi les gens ne réussissent pas financièrement. C'est qu'ils ont des croyances limitées. De plus, ils estiment qu'ils ont droit de

retirer des avantages sans avoir à donner quoi que ce soit en contrepartie. En effet, les gens s'attendent à ce que leur salaire augmente année après année, même s'ils ne contribuent pas davantage à l'entreprise qui les emploie.

Les augmentations de salaires devraient être liées à l'utilité d'un employé pour l'entreprise qui l'emploie. Toute personne peut se rendre plus utile à son employeur en acquérant de nouvelles connaissances et en élargissant ses champs de compétence. Une entreprise qui consent à ses employés des augmentations continuelles sans exiger d'eux une meilleure performance est une société dont la rentabilité décroît constamment et qui est vouée à l'échec financier. Avant de demander une augmentation de salaire, vous devez trouver un moyen d'être 10 fois plus utile que ce que vous demandez en retour.

Lorsque les dirigeants d'entreprises font un investissement sous forme d'équipements, ils doivent se rendre compte également que l'équipement a un rendement limité. Comme le dit Paul Pilzer, *la main-d'œuvre* est le capital. Si une personne gagne 50 000 dollars et produit pour une valeur de 500 000 dollars, pourquoi ne pas la former, améliorer ses compétences et ses capacités de manière qu'elle produise pour une valeur de un million de dollars. Un investissement de 50 000 dollars qui rapporte un million est extrêmement rentable. Le meilleur investissement que puisse faire une entreprise est de former et d'éduquer les membres de son personnel.

La richesse est le produit de la capacité de l'homme de penser.

AYN RAND

Pendant de nombreuses années, j'ai aidé des gens partout aux États-Unis à améliorer la qualité de leur vie en leur transmettant des idées utiles et en leur apprenant à en tirer profit. J'ai prospéré en créant une technique de changement et en diffusant cette technique efficacement. Ma prospérité a toutefois vraiment fait un bond le jour où je me suis demandé: «Comment puis-je atteindre encore plus de gens? Comment puis-je atteindre les gens *pendant mon sommeil?»* Grâce à ces questions dynamisantes, j'ai découvert un moyen d'étendre mon influence d'une façon à laquelle je n'avais jamais pensé: en offrant mes cassettes à la télévision.

C'était il y a deux ans. Depuis, nous avons distribué dans le monde entier plus de sept millions de cassettes de mon programme

Personnal Power et communiqué des idées et des informations qui influencent les gens 24 heures par jour! Mes associés chez *Cassettes Distribution* estiment qu'au cours des 24 derniers mois, la longueur de ruban utilisée pour transmettre mon message est suffisante pour faire 20 fois le tour de la terre, à l'équateur. Ainsi, non seulement j'ai eu le plaisir d'exercer une influence sur la qualité de vie de toutes les personnes qui ont utilisé mes cassettes, mais aussi celui de fournir 75 000 heures de travail aux entreprises de fabrication, sans compter toutes les heures consacrées par d'autres fournisseurs.

Je vous ai donné plusieurs exemples de la façon dont on peut s'enrichir en se rendant utile. La formule est à la fois simple et très efficace. Demandez-vous: «**Comment puis-je me rendre utile dans n'importe quel environnement?**» Dans votre milieu de travail, posez-vous la question suivante: «Comment ai-je contribué à faire gagner ou épargner de l'argent à mon entreprise au cours des 12 derniers mois?» **Une contribution désintéressée enrichit la vie. Ne vous limitez pas à vous rendre utile uniquement pour votre seul profit.** Comment pouvez-vous vous rendre utile à la maison, à l'église, à l'école ou au sein de votre collectivité? Si vous pouvez trouver un moyen de vous rendre 10 fois plus utile que ce que vous espérez en retirer, vous sentirez que vous avez réalisé quelque chose. Imaginez ce que serait la vie si tout le monde suivait votre exemple.

2. La deuxième clé du succès financier: conserver sa richesse. Une fois que vous aurez découvert une stratégie pour gagner beaucoup d'argent et pour accumuler des richesses, comment réussirez-vous à les garder? Contrairement à la croyance populaire, on ne garde pas sa richesse simplement en continuant à gagner de l'argent. Nous avons tous entendu parler de gens qui ont gagné de grandes fortunes et qui les ont perdues du jour au lendemain; tel est le cas, par exemple, d'athlètes qui ont gagné des sommes énormes grâce à leur talent, mais dont le style de vie extravagant leur a tout fait perdre aussitôt que leur revenu a changé. Lorsque leur revenu a diminué, ils avaient des besoins d'argent énormes qu'il ne leur était plus possible de satisfaire et ont tout perdu.

Il n'y a qu'un seul moyen de conserver votre richesse: **dépensez moins que ce vous gagnez et investissez la différence.** Ce principe n'est peut-être pas très emballant, mais c'est la **seule** façon de vous assurer une prospérité à long terme. Je suis toujours surpris de constater que les gens trouvent le moyen de dépenser tout ce qu'ils gagnent peu importe leur salaire. Le revenu annuel des personnes qui assistent à nos séminaires Financial Destiny varie entre 30 000 et 2 millions de dollars,

la moyenne étant de 100 000 dollars. Même les gens dont le revenu est extrêmement élevé sont souvent sans argent. Pourquoi? Parce que leurs décisions financières sont des décisions *à court terme* plutôt qu'*à long terme*. **Ils ne planifient absolument pas leurs dépenses et encore moins de leurs investissements.** Ils vont tout droit vers le désastre financier.

La *seule* façon d'accumuler des richesses est de **réserver un pourcentage de votre revenu, lequel est investi chaque année.** Beaucoup de gens le savent; nous avons tous entendu parler de la sagesse qu'il y a à économiser au moins 10 pour cent de notre revenu et à l'investir. Mais très peu de gens le font et, coïncidence intéressante, très peu de gens sont riches. La meilleure façon de vous assurer que vous conserverez votre richesse est de faire prélever et investir 10 pour cent de votre salaire avant même que vous ne puissiez y toucher.

Afin de conserver votre richesse, vous devez contrôler vos dépenses. **Ne faites pas de budget; mais élaborez plutôt un plan de dépenses.** Quel bel exemple de vocabulaire transformationnel! En réalité, un budget bien fait équivaut à un plan de dépenses. C'est le moyen dont vous disposez — ou si vous êtes marié, le moyen dont votre conjoint et vous-même disposez — pour décider à l'avance quel montant vous *désirez* dépenser au lieu d'improviser. Trop souvent, lorsque des occasions se présentent inopinément et que nous nous sentons pressés par le temps, nous prenons des décisions que nous regrettons plus tard. En outre, si vous et votre conjoint établissez un plan précis des sommes que vous désirez dépenser pour chaque chose, vous vous éviterez beaucoup de discussions.

Malheureusement, la plupart des Américains vivent au-dessus de leurs moyens. En 1980, aux États-Unis, les comptes de cartes de crédit s'élevaient à 54 milliards de dollars. À la fin de 1988, ce montant avait plus que triplé et s'établissait à 172 milliards de dollars. Voilà un système qui mène tout droit au désastre financier. Soyez réfléchi: dépensez moins que vous ne gagnez et vous conserverez votre richesse.

Vous demanderez peut-être: «Les rendements de mes placements n'augmenteront-ils pas mon capital?» Oui, mais il ne faut pas oublier l'inflation. Ce qui nous amène à la troisième étape de notre stratégie financière.

3. La troisième clé du succès financier: augmenter sa richesse. Comment pouvez-vous y arriver? Ajoutez à l'équation que j'ai déjà expliquée un autre facteur fort simple mais très important: Pour devenir riche, vous devez dépenser moins que vous ne gagnez, investir la différence et réinvestir vos profits de manière à obtenir un rendement composé.

Beaucoup de gens ont déjà entendu parler de la croissance exponentielle des rendements composés, mais peu d'entre eux comprennent de quoi il s'agit. C'est une stratégie par laquelle vous faites travailler votre argent pour vous. La plupart d'entre nous travaillons toute notre vie pour nous assurer un certain train de vie. Ceux qui réussissent financièrement mettent de côté un certain pourcentage de leur avoir, l'investissent et réinvestissent les profits jusqu'à ce que ceux-ci constituent une source de revenu suffisante pour qu'ils subviennent à tous leurs besoins sans avoir à travailler. C'est ce qu'on appelle «l'accumulation du capital», laquelle nous libère de la nécessité de fournir une certaine quantité de travail. La rapidité avec laquelle vous assurez votre indépendance financière est directement proportionnelle à votre volonté de réinvestir — *et non de dépenser* — les profits de vos investissements passés. De cette façon, les fruits de vos dollars grandiront et se multiplieront jusqu'à ce que vous disposiez d'une base financière solide.

Permettez-moi de vous donner un exemple simple, mais très éloquent de la puissance des rendements composés. Si vous pliez une serviette de table (d'une épaisseur de 1 millimètre) une fois, quelle en sera l'épaisseur? Facile, 2 millimètres! En la pliant une deuxième fois, elle a une épaisseur de 4 millimètres. La troisième fois, son épaisseur est de 8 millimètres. La quatrième fois, 16 millimètres et la cinquième fois, 32 millimètres. Voici ma question: «Combien de fois devez-vous plier cette serviette de table pour que son épaisseur couvre la distance de la Terre à la Lune? Voici un indice: la Lune est à une distance de 379 688 kilomètres de la Terre. Aussi étonnant que cela puisse vous sembler, vous atteindrez la Lune après avoir plié la serviette 39 fois seulement. Après 50 fois, vous pourriez faire 1179 fois l'aller retour jusqu'à la Lune. Voilà la puissance des rendements composés. La plupart des gens ne se rendent pas compte qu'une très petite somme d'argent investie dans des placements à rendement composé finit avec le temps par valoir une fortune.

Tout cela est bien beau, mais vous vous demandez peut-être dans quel genre de placements investir pour obtenir des rendements composés.

Malheureusement, la réponse à cette question n'est pas simple. Vous devez d'abord vous fixer des objectifs financiers. Que voulez-vous réaliser et dans quel laps de temps? Quels risques êtes-vous disposé à prendre? Si vous ne définissez pas clairement vos objectifs, vos besoins et vos inquiétudes potentielles, il vous sera impossible de déterminer dans quel genre de placements investir. Souvent, les investisseurs peu expérimentés se laissent conseiller par des experts financiers qui ne connaissent pas leurs véritables besoins.

En premier lieu, il est nécessaire de bien comprendre les diverses catégories de placement, de même que les rendements qu'ils produisent et les risques qui y sont associés. Les bons conseillers financiers s'assurent que tous leurs clients soient bien informés des types de placements qui sont offerts et participent à l'élaboration de leur **planification financière. Sans une bonne planification financière de vos placements, vous êtes voué à l'échec financier.** Selon Dick Fabian, éditeur d'une revue financière: «Les statistiques indiquent que les investisseurs — dans toutes les catégories de placement — ne font aucun profit sur une période de 10 ans et cela pour plusieurs raisons: 1) les gens ne se fixent pas d'objectif; 2) ils font la chasse aux placements à la mode; 3) ils se fient aux rapports qui sont publiés dans la presse financière; 4) ils suivent aveuglément les conseils des courtiers ou des conseillers financiers; 5) ils commettent des erreurs troublantes[34]...»

Heureusement toutefois, il est relativement facile de trouver les réponses à vos questions financières dans les ouvrages des maîtres du placement comme Peter Lynch, Robert Prechter et Warren Buffet. Il y a aussi d'excellents conseillers financiers qui peuvent vous aider à élaborer un plan pour réaliser vos objectifs à long terme. Ne prenez pas pour exemple les seuls meilleurs investisseurs, car le degré d'aisance détermine le plaisir que nous retirons de la vie. Si vous suivez de mauvais conseils, vous en souffrirez; mais si vous êtes bien conseillé, vous jouirez d'une plus grande aisance que vous ne l'auriez jamais imaginé.

Maintenant que vous avez accumulé un petit pécule, vous êtes prêt à employer la quatrième clé du succès financier.

4. La quatrième clé du succès financier: protéger sa richesse. Beaucoup de gens riches ont, malgré leur fortune, moins de sécurité financière que lorsqu'ils n'avaient pas d'argent. Les gens se sentent en général plus vulnérables lorsqu'ils ont le sentiment d'avoir beaucoup à perdre. Pourquoi? Parce qu'ils savent que n'importe qui peut les poursuivre pour des raisons injustes et causer leur ruine.

Savez-vous à quel point le climat financier est mauvais aux États-Unis? Selon un article publié dans le *London Financial Times* du 22 juin 1991, on note que parmi toutes les poursuites judiciaires entamées dans le monde entier, 94 pour cent proviennent des États-Unis sur un total de 18 millions de poursuites judiciaires chaque année dans le monde. En fait, les statistiques de l'American Bar Association (Asso-

34. Dick Fabian, *How to Be Your Own Investment Counselor.*

ciation du barreau américain) montrent qu'un résidant de la Californie qui gagne plus de 50 000 dollars par année a environ une chance sur quatre d'être poursuivi en justice.

De l'avis des Européens, les Américains sont des gens qui cherchent toujours à blâmer quelqu'un d'autre lorsque quelque chose va mal. C'est la raison pour laquelle il y a tant de poursuites judiciaires aux États-Unis. Ces termes ne sont pas tendres, mais ils sont malheureusement vrais. C'est une attitude qu'on ne retrouve nulle part ailleurs dans le monde; une attitude qui ruine économiquement les États-Unis par son incroyable gaspillage de temps, de capital et d'énergie. Voici un exemple de compte rendu que l'on trouve dans *The Wall Street Journal*. Un homme qui conduisait sa voiture en état d'ébriété a déclenché accidentellement le fusil de chasse posé sur la banquette à côté de lui. Il est mort sur le coup. Sa veuve, au lieu de reconnaître que son mari était ivre, a entamé et gagné une poursuite de quatre millions de dollars contre le manufacturier du fusil sous prétexte que le fusil n'était pas muni d'un dispositif de sécurité pour protéger les conducteurs ivres!

Le fait de savoir que la richesse qu'ils ont accumulée, à la suite de dures années de labeur, puisse leur être ravie par des individus qui n'y ont aucun droit en rend plus d'un nerveux. Les gens se méfient des risques inhérents aux affaires, ce qui se reflète sur leurs décisions financières. Heureusement cependant, **il existe des moyens juridiques de protéger vos avoirs pourvu que vous ne soyez pas déjà en procès.** La protection des avoirs ne consiste pas à vous soustraire à vos dettes légitimes, mais à vous protéger contre les attaques gratuites. En effet, les personnes malhonnêtes vous poursuivront pour l'une des deux raisons suivantes: parce qu'elles veulent vous arracher une partie de vos assurances ou parce qu'elles veulent saisir vos biens. Si vous ne possédez rien, il est beaucoup plus difficile pour elles de retenir les services d'un avocat en lui promettant un pourcentage de la somme récupérée. Si vous agissez judicieusement à l'avance, vous pouvez protéger vos avoirs. Les règles à suivre sont claires et concises.

En étudiant les John Templeton du monde entier, j'ai appris comment ils structurent leurs placements de manière à protéger leurs avoirs des réclamations illégitimes. Comme dans toute autre situation, il est important de se renseigner auprès des «gens qui ont beaucoup d'argent» et de s'inspirer de leurs stratégies et de leurs méthodes. J'ai consacré deux ans à étudier les meilleurs systèmes de protection des avoirs offerts aux États-Unis pour les enseigner par la suite aux médecins qui consultent ma société de gestion Fortune Management. Les gens pensent souvent qu'il faut tricher pour protéger son capital. En

fait, l'honnêteté est la meilleure des politiques. Il ne s'agit pas de cacher vos avoirs, mais plutôt de les protéger. Si cette question ne vous intéresse pas en ce moment, peut-être vous intéressera-t-elle davantage lorsque vous aurez commencé à bâtir votre richesse. Sachez qu'il y a beaucoup de choses à faire dans ce domaine[35].

5. **La cinquième clé du succès financier: profitez de votre richesse.** Beaucoup de gens franchissent les quatre premières étapes. Ils ont appris à gagner de l'argent en se rendant utiles; ils ont découvert comment conserver leur richesse en dépensant moins qu'ils ne gagnent, en apprenant les rouages du placement et en réinvestissant leurs profits; ils savent maintenant comment protéger leurs acquis, mais ils ne sont toujours pas heureux. Savez-vous pourquoi? Parce qu'ils n'ont pas compris que **l'argent est un moyen et non une fin.** Nous devons faire en sorte, vous et moi, de partager notre richesse avec les personnes qui nous sont chères, sinon l'argent n'a aucune valeur. Lorsque vous aurez appris à contribuer à la société selon votre revenu, vous aurez découvert l'une des plus grandes sources de satisfaction dans la vie.

Je puis vous assurer que à moins de trouver du plaisir à gagner de l'argent et à vous rendre utile, vous ne conserverez pas votre richesse à long terme. La plupart des gens préfèrent attendre d'accumuler une somme importante avant de se permettre de profiter de leur aisance matérielle. Il s'agit là du meilleur moyen d'apprendre au cerveau à associer de la souffrance à l'accumulation de la richesse. Vous devriez plutôt rechercher la satisfaction émotionnelle en tout temps. De temps à autre, accordez-vous un boni (voir le chapitre 6), c'est-à-dire faites-vous une surprise qui apprenne à votre cerveau que gagner de l'argent est une chose agréable qui mérite une récompense.

N'oubliez pas cependant que la vraie richesse est une émotion; un sentiment de plénitude totale. Notre culture, à elle seule, nous fournit beaucoup de raisons d'être heureux. Nous avons la chance d'écouter de la musique que nous n'avons pas composée, d'admirer de merveilleux tableaux que nous n'avons pas peints, de fréquenter des institutions de haut savoir que nous n'avons pas bâties. Considérez comme vôtre la richesse de nos parcs nationaux. Sachez que vous êtes déjà riche, appréciez cette richesse. Comprenez que tout cela fait partie de votre richesse. Cette sensation de gratitude vous motivera à en créer encore davantage.

---

35. Pour plus de renseignements sur la protection des avoirs, adressez-vous à Destiny Financial Services au (619) 453-6330.

CHAPITRE 23

Soyez irréprochable: votre code d'éthique

CINQUIÈME JOURNÉE

VOTRE RÉSULTAT: *peut-on avoir d'excellentes valeurs et toutes les règles nécessaires pour les mettre en pratique, et se poser les questions appropriées, sans réussir à vivre conformément à ces valeurs? Si vous êtes honnête avec vous-même, vous répondrez par l'affirmative. Il nous est arrivé à tous, à un moment ou à un autre de notre vie, de laisser les événements nous entraîner dans leur tourbillon, au lieu de contrôler nous-mêmes nos états d'esprit ou nos décisions à la juste valeur de ces événements. C'est pourquoi nous devons trouver un moyen infaillible et clairement défini de vivre conformément aux valeurs auxquelles nous tenons et d'élaborer une méthode de mesure qui nous permette de déterminer si nous les vivons quotidiennement.*

Dès l'âge de 27 ans, ce jeune homme avait eu un succès phénoménal. Brillant et cultivé, il avait l'impression d'avoir le monde à ses pieds. Mais, un jour, il s'est rendu compte d'une chose: il n'était pas très *heureux*. Beaucoup de gens le trouvaient non seulement antipathique, mais aussi hautain et arrogant. Il avait le sentiment d'avoir perdu le contrôle de sa vie et de sa destinée.

Puis, il a décidé de reprendre sa vie en main en se fixant des normes plus élevées, en prenant les moyens pour les atteindre et en élaborant un système qui lui permettrait de mesurer ses progrès *quotidiennement*. Il a commencé par choisir 12 «vertus» (12 choses qu'il veut faire chaque jour) qui l'aideraient à orienter sa vie dans la direction où il

Permettez-moi un commentaire en guise de conclusion: le fait de changer ses croyances et de prendre en main ses finances peut être une expérience extrêmement satisfaisante sur le plan de la croissance personnelle. Engagez-vous dès maintenant à le faire.

La charité et la force personnelle sont les seuls investissements.

WALT WHITMAN

Exercice à faire aujourd'hui:

1. Examinez vos croyances et voyez s'il n'y a pas place à l'amélioration. Puis, changez-les grâce au conditionnement neuro-associatif.

2. Entamez un processus par lequel vous augmenterez la valeur que vous représentez pour votre employeur, que vous soyez rémunéré ou non pour vos efforts additionnels. Rendez-vous 10 fois plus utile que vous ne l'êtes présentement et préparez-vous à récolter les fruits de vos efforts.

3. Engagez-vous à économiser un minimum de 10 pour cent de votre salaire et demandez que cette somme soit automatiquement déduite de votre salaire et investie dans votre portefeuille de placements.

4. Faites appel à de bons conseillers. Que ce soit les professionnels de notre Financial Destiny Group ou votre propre conseiller, assurez-vous que la personne qui gère vos placements élabore avec vous un plan financier que vous comprenez bien. Procurez-vous de bons ouvrages de référence. Il en existe plusieurs qui vous enseigneront à prendre des décisions financières intelligentes et éclairées.

5. Si vous craignez qu'on s'en prenne à vos biens, élaborez un plan de protection de vos avoirs.

6. Accumulez un petit pécule et commencez à associer du plaisir au succès financier. À qui pourriez-vous offrir quelque chose de spécial? Que pourriez-vous vous donner comme motivation à commencer dès aujourd'hui?

Maintenant vous êtes prêt à...

voulait aller. Puis, il a inscrit les 12 vertus dans son journal et a dessiné une grille pour chaque jour du mois. «Chaque fois que je manquerai à l'une ou l'autre de ces vertus, dit-il, j'inscrirai un petit point noir à côté de celle-ci dans la case correspondant à cette journée. Mon but est de n'avoir aucun point noir dans ma grille et, dans ce cas, je saurai que je vis conformément à mes valeurs.»

Il était tellement fier de son idée qu'il a montré son journal à un ami et lui a expliqué son système. Son ami lui a dit: «Formidable! Seulement, je pense que tu pourrais ajouter l'humilité à ta liste de vertus.» Benjamin Franklin a ri et a ajouté cette treizième vertu à sa liste.

Je me souviens d'avoir lu cette anecdote au sujet de Benjamin Franklin dans une chambre d'un motel minable de Milwaukee. J'étais débordé: on me proposait plusieurs émissions de radio et de télévision, une séance d'autographes dans une librairie et une apparition bénévole. La veille de tous ces rendez-vous, je me suis dit: «Voilà où tu en es, il s'agit d'en tirer le meilleur parti possible. Au moins, tu peux te cultiver l'esprit!»

Je commençais à jouer avec l'idée des valeurs et des hiérarchies et j'avais dressé ce que je croyais être une excellente liste de valeurs personnelles, c'est-à-dire des valeurs qui me rendraient la vie agréable. En réfléchissant à la liste de Benjamin Franklin, je me suis dit: «L'amour est l'une de tes valeurs, mais es-tu *aimant* en ce moment? La générosité est l'une de tes valeurs les plus chères, mais *contribues-tu à faire quelque chose* en ce moment?» J'ai été forcé de répondre par la négative. J'avais d'excellentes valeurs, mais je n'avais aucun moyen de *mesurer* si je les vivais chaque jour. Je savais que j'étais aimant, mais en examinant ma conduite, je me suis rendu compte qu'il m'arrivait souvent de ne pas me montrer très aimant envers les autres!

Je me suis demandé: «**Comment me sentirais-je si j'étais à mon meilleur? Quelles vertus devrais-je m'engager à pratiquer tous les jours, peu importent les circonstances?** Peu importe l'environnement, peu importe les défis que j'aurai à relever, **je m'engage à éprouver ces sentiments au moins une fois par jour.**» Ce jour-là, je me suis engagé à être amical, heureux, aimant, extraverti, enjoué, puissant, généreux, excessif, passionné et amusant. Certains de ces sentiments correspondaient à mes valeurs et d'autres pas. Mais je savais qu'en éprouvant ces sentiments au moins une fois par jour, je vivrais en parfaite harmonie avec mes valeurs. Comme vous pouvez l'imaginer, c'était un projet très stimulant.

Le jour suivant, au cours des émissions télévisées et radiophoniques auxquelles je participais, j'ai délibérément suscité ces sentiments en moi. Je me suis senti heureux, aimant, puissant, amusant et j'ai eu

l'impression que ce que je disais et ce que je faisais apportaient une contribution, non seulement aux animateurs, mais aussi aux personnes qui nous écoutaient ou nous regardaient. Puis, je me suis rendu au centre commercial local pour une séance d'autographes. Lorsque je suis arrivé, le directeur du centre commercial m'a dit d'un air désolé: «Je m'excuse M. Robbins..., mais l'annonce de votre passage à la librairie paraîtra dans le journal de *demain!*»

Si cela c'était produit avant de lire l'anecdote au sujet de Benjamin Franklin, j'aurais peut-être réagi autrement. Cependant, en pensant à ma liste, je me suis dit: «Je me suis engagé à éprouver ces sentiments *peu importe les circonstances.* Voilà un excellent test pour me déterminer à vivre tous les jours selon mon code d'éthique personnel!» Je me suis donc dirigé vers la table où je devais signer les autographes. Il n'y avait personne; seuls quelques clients déambulaient dans le centre commercial. Comment pouvais-je créer une ambiance dans un endroit où il ne se passait rien?

J'ai tout de suite pensé à l'*excès.* Après tout, être excessif faisait partie de ma liste. J'ai donc pris un exemplaire de *Pouvoir illimité* et je me suis mis à lire en poussant de temps en temps de Ohhh! et des Ahhh! admiratifs.

Bientôt, une femme qui passait par là a été attirée par mon enthousiasme pour ce qui était sûrement un ouvrage admirable. Elle s'est arrêtée pour voir le volume que j'étais en train de lire. Je lui en ai fait l'éloge et je lui ai signalé toutes les techniques et les anecdotes les plus intéressantes. Une autre personne s'est arrêtée pour voir ce qui se passait et bientôt, un petit attroupement de 25 personnes m'écoutait vanter les mérites du livre extraordinaire que je venais de découvrir.

Finalement, j'ai dit: «Vous savez la meilleure? *Je suis un très bon ami de l'auteur!*» La première femme m'a regardé avec intérêt: «Vraiment?» C'est alors que je lui ai montré ma photo sur la couverture arrière du livre: «Vous le reconnaissez?» Elle en a eu le souffle coupé, mais elle a ri comme toutes les autres personnes qui étaient présentes. Je me suis assis et j'ai commencé à signer des autographes.

J'ai passé un après-midi extrêmement agréable et très réussi. Au lieu de laisser les événements contrôler mes perceptions et mes gestes, j'ai consciemment choisi de vivre selon ce que j'appelle mon code d'éthique. J'ai aussi ressenti la satisfaction de savoir qu'en suscitant en moi ces états émotionnels — *en étant vraiment fidèle à moi-même* — je vivais conformément à mes valeurs à chaque instant.

Mettez vos croyances en pratique.

RALPH WALDO EMERSON

Benjamin Franklin et moi ne sommes pas les seules personnes à avoir un code d'éthique. Que sont les dix commandements? Ou le serment des scouts? Ou le code d'éthique des forces armées américaines? Et que dire du credo du club Optimiste?

Pour vous aider à élaborer votre propre code d'éthique, examinons ensemble ceux qui existent déjà...

Le credo du club Optimiste

Promettez-vous...
D'être assez fort pour que rien ne puisse ébranler votre tranquillité d'esprit.
De parler de santé, de bonheur et de prospérité à toutes les personnes que vous rencontrez.
De faire sentir à tous vos amis qu'ils sont précieux.
De voir le bon côté de toute chose afin d'être vraiment optimiste.
De ne penser que du bien, de travailler pour le meilleur et de n'attendre que le meilleur.
D'être aussi enthousiaste au sujet du succès des autres que du vôtre.
D'oublier les erreurs du passé et de vous tourner vers de plus grandes réalisations à l'avenir.
D'oublier les erreurs du passé et de vous tourner vers de plus grandes réalisations à l'avenir.
D'arborer une mine réjouie en tout temps et de sourire à toutes les personnes que vous rencontrez.
De consacrer tellement de temps à votre amélioration et à votre croissance personnelles que vous n'en aurez plus pour critiquer les autres.
D'être trop confiant pour le doute, trop noble pour la colère, trop fort pour la peur et trop heureux pour avoir des soucis.

Lorsque John Wooden, le grand entraîneur de basketball de l'UCLA, a terminé l'école primaire à l'âge de 12 ans, son père lui a donné un credo en sept points. John affirme que ces règles de vie ont été l'une des actions les plus marquantes dans sa vie et dans sa carrière. C'est d'ailleurs le code qu'il suit toujours quotidiennement.

Le credo en sept points de John Wooden

Exiger le maximum de soi

1. Sois fidèle à toi-même.
2. Fais de chaque jour un chef-d'œuvre.
3. Aide les autres.
4. Puise profondément à la source des bonnes lectures.
5. Fais de l'amitié un grand art.
6. Construis-toi un abri pour les jours difficiles.
7. Prie Dieu de te guider et remercie le ciel de ses bienfaits tous les jours.

La vie donne de meilleurs enseignements
que n'importe quel sermon.

OLIVER GOLDSMITH

Exercice à faire aujourd'hui:

1. Dressez une liste des émotions que vous vous engagez à ressentir afin de vivre conformément aux valeurs et aux principes auxquels vous tenez le plus. Votre liste doit être suffisamment longue pour donner à votre vie la richesse et la variété que vous méritez, tout en demeurant suffisamment courte pour vous permettre d'éprouver toutes ces émotions *tous* les jours. Pour la plupart des gens, une liste de 7 à 10 émotions serait idéale. Quels sentiments ou états d'esprit aimeriez-vous éprouver régulièrement? Le bonheur? L'amitié? La joie? La reconnaissance? La passion? L'équilibre? L'aventure? L'amusement? L'excès? La générosité? L'élégance? Certains de ces états d'esprit peuvent correspondre aux valeurs que vous recherchez, tandis que d'autres représentent des sentiments qui, à votre avis, vous aideront à vivre conformément à vos valeurs tous les jours de votre vie.

2. Après avoir dressé votre liste, écrivez une phrase à côté de chacune des émotions, laquelle décrit la manière dont vous avez appris que vous avez réussi à ressentir chacune des émotions; en d'autres termes, notez vos règles à leur sujet. Ainsi: «Je ressens de la joie lorsque je souris aux gens»; «je suis excessif quand je fais quelque chose d'inattendu et d'amusant»; «je suis reconnaissant quand j'apprécie toutes les bonnes choses de la vie.»

3. Engagez-vous à éprouver chacune de ces émotions au moins une fois par jour. Écrivez votre code d'éthique sur une feuille que vous garderez dans votre porte-monnaie, sur votre bureau au travail ou sur votre table de chevet. Quelquefois, au cours de la journée, jetez-y un coup d'œil et demandez-vous: «Parmi toutes ces émotions, lesquelles ai-je éprouvées aujourd'hui? Lesquelles ai-je négligées et comment puis-je arriver à les faire naître en moi avant la fin de la journée?»

Si vous prenez l'engagement de respecter votre code d'éthique, imaginez votre état d'esprit! Non seulement vous ne vous laisserez plus dépasser par les événements, peu importe ce qui se passera autour de vous, mais vous saurez aussi que vous resterez fidèle à vous-même et que vous vivrez conformément à l'objectif que vous vous êtes fixé. Vous serez immensément fier de vivre selon des normes plus élevées et de savoir que, chaque jour, vous êtes le seul maître de vos états d'esprit et que vous vous conduisez irréprochablement.

Wayne Dyer m'a appris une métaphore intéressante pour décrire les gens qui excusent leur comportement en évoquant les pressions qu'ils subissent. Pour lui «ce ne sont pas les pressions qui provoquent les comportements négatifs. Imaginez que vous êtes une orange. Lorsqu'on presse une orange, c'est-à-dire lorsqu'on exerce sur elle une pression de l'extérieur, que se passe-t-il? Elle donne du jus, n'est-ce pas? Tout ce qui en sort était *déjà à l'intérieur de l'orange.*»

Je suis convaincu qu'on décide soi-même de ce qu'il y a en nous en se fixant des normes plus élevées. Dites-vous que lorsqu'on exercera des pressions sur vous à l'avenir, ce sont de «bonnes choses» qui se libéreront de votre être. Après tout, la vie n'est pas toujours facile. Il n'en tient qu'à vous de vivre conformément à votre code d'éthique et de prendre l'engagement de mettre en pratique les principes d'amélioration perpétuelle, ce que j'appelle CANI, pour ne pas dévier de votre route. N'oubliez pas que c'est la personne que vous êtes jour après jour — de vos gestes les plus simples à vos réalisations les plus grandioses — qui forme votre caractère et forge votre identité.

Il est donc très important que vous appreniez à...

CHAPITRE 24

Maîtriser votre temps et votre vie

SIXIÈME JOURNÉE

VOTRE RÉSULTAT: *apprenez à employer le temps à votre avantage plutôt qu'à en subir le stress et les contraintes.*

Si vous avez déjà connu le stress — qui ne l'a jamais connu? — il y a de fortes chances qu'il soit né du sentiment que vous n'aviez pas assez de temps pour faire et surtout bien faire, tout ce que vous vous étiez engagé à réaliser. Ainsi, votre frustration était peut-être le résultat d'une perspective trop centrée sur les exigences, les défis et les événements du moment présent. Lorsque vous vous sentez stressé et débordé, votre efficacité diminue rapidement. La solution à ce problème est fort simple: **prenez en main l'espace de temps sur lequel vous vous concentrez.** Si le moment présent vous cause du stress, vous pouvez relever plus efficacement les défis de ce moment en vous concentrant sur l'avenir et sur l'exécution des tâches qui vous occupent. Cette nouvelle perspective changera instantanément votre état d'esprit et vous donnera les ressources dont vous avez besoin pour renverser la situation présente.

Le stress provient souvent du sentiment qu'on a d'être coincé dans le temps. C'est ce qui se produit lorsqu'une personne pense à son avenir en des termes qui la privent de pouvoir. Vous pouvez aider cette personne et vous aider également en lui apprenant à modifier sa perspective sur ce qu'elle *peut* contrôler réellement dans le présent. Il y a aussi des gens qui, confrontés à un nouveau défi, se tournent exclusivement vers leurs réalisations passées. Plus ils s'attachent au passé, plus ils sont stressés. Pourtant, leur état émotionnel pourrait changer instantanément s'ils se tournaient vers le présent et vers un avenir positif. On

peut donc affirmer que l'espace de temps sur lequel nous nous concentrons influence beaucoup nos émotions.

Nous oublions trop souvent que le temps est un concept théorique, qu'il s'agit d'une notion complètement relative et que notre expérience du temps tient presque uniquement de la perspective dans laquelle nous voyons les choses. En effet, que signifie «longtemps» pour vous? Cela dépend de la situation, n'est-ce pas? Faire la queue pendant 10 minutes, cela peut sembler une éternité, tandis qu'une heure à faire l'amour passe trop rapidement.

Nos croyances aussi peuvent teinter notre perception du temps. Pour certaines personnes, peu importe la situation, 20 minutes leur semblent être une éternité. Pour d'autres, longtemps signifie un siècle. Comme vous pouvez le penser, ces personnes n'ont pas la même démarche, elles parlent et envisagent leurs buts différemment, de telle sorte qu'elles ressentent beaucoup de stress, et ont de la difficulté à communiquer harmonieusement en raison de leurs perceptions différentes du temps. C'est la raison pour laquelle la maîtrise du temps est l'œuvre de toute une vie, et si vous parvenez à avoir une perception plus élastique du temps, vous pouvez façonner votre expérience de la vie.

Avant de passer à l'exercice que vous devez faire aujourd'hui, revoyons ensemble trois «trucs» qui vous feront gagner du temps.

1. LA CAPACITÉ DE DÉFORMER LE TEMPS

Une fois que vous aurez appris à vous concentrer sur un autre espace de temps, vous pourrez apprendre une deuxième façon de le contrôler, c'est-à-dire **d'avoir l'aptitude de déformer le temps de manière qu'une minute vous semble être une heure et une heure semble être une minute.** Avez-vous remarqué que lorsque vous êtes complètement absorbé par une activité quelconque, vous perdez toute notion du temps. Pourquoi? Parce que vous n'y pensez plus. Vous ne mesurez pas le temps aussi fréquemment. Comme vous concentrez votre attention sur une activité qui vous est agréable, le temps passe beaucoup plus rapidement. N'oubliez pas que c'est vous qui maîtrisez la situation. Concentrez-vous et choisissez consciemment la façon dont vous mesurez le temps. Si vous consultez votre montre à tout instant, le temps n'avance pas. Encore une fois, votre perception du temps dépend de la perspective dans laquelle vous considérez les choses. Comment définissez-vous la manière dont *vous utilisez* le temps? Vous employez votre temps? Vous perdez votre temps? Ou vous tuez le temps? On dit que «tuer le temps n'est pas un meurtre: c'est un suicide».

2. UNE QUESTION DE PRIORITÉ

De plus, et en troisième lieu, il faut que vous compreniez comment des facteurs comme l'*urgence* et l'*importance* agissent sur les décisions que vous prenez — sur la façon d'employer votre temps — et leur incidence sur votre satisfaction personnelle. Permettez-moi de m'expliquer en vous posant une question. **Vous est-il déjà arrivé de travailler sans relâche et de finir tout ce que vous aviez à faire pour la journée, sans en éprouver de grande satisfaction pour autant? Peut-être est-ce parce que vous avez terminé tout ce qui était urgent et exigeait une attention immédiate, mais que vous avez négligé le plus important:** ce qui pourrait avoir des effets à long terme. Au contraire, avez-vous connu des jours où vous ne faisiez que très peu tout en ayant le sentiment d'avoir accompli quelque chose? Ce sont les jours où vous vous êtes attaché à ce qui est vraiment important plutôt que d'aller au plus urgent.

L'urgence semble régler notre vie. Que le téléphone sonne, même si l'on fait quelque chose d'important, vous vous sentez «obligé» de répondre. Et si vous alliez manquer quelque chose? C'est l'exemple classique d'une personne qui place l'urgent avant l'important. Et si vous alliez manquer une enrichissante conversation avec l'ordinateur d'une firme de sondage! De plus, vous achetez un livre qui pourrait changer votre vie, mais vous le mettez constamment de côté et reportez sa lecture, car vous ne trouvez pas le temps de l'ouvrir entre le courrier à ouvrir, faire le plein d'essence de la voiture et les informations télévisées. La seule façon d'avoir vraiment la maîtrise de votre temps est d'organiser votre horaire quotidien de façon à consacrer plus de temps aux choses importantes qu'à celles qui sont urgentes[36].

3. GAGNEZ DES ANNÉES

La meilleure manière de mettre votre temps à profit est d'apprendre de l'expérience des autres. Nous ne pourrons jamais maîtriser le temps si notre stratégie d'apprentissage de la vie consiste à procéder par tâtonnements. Le fait d'imiter ceux qui ont déjà réussi peut vous aider à épargner des années de souffrance. C'est pourquoi, je suis un lecteur vorace et un auditeur de cassettes enthousiaste, sans oublier que j'assiste à de nombreux séminaires. Ces expériences m'ont toujours

36. J'ai créé un système de maîtrise du temps afin de vous aider à organiser vos horaires en tenant compte de vos priorités. Si vous voulez des renseignements supplémentaires, communiquez avec le Robbins Research International Inc. au 1 800 445-8183.

CHAPITRE 25

Vous reposer et vous amuser: même Dieu s'est reposé le septième jour!

SEPTIÈME JOURNÉE

VOTRE RÉSULTAT: *trouver l'équilibre.*

Vous avez travaillé fort et vous avez joué dur. Prenez une journée pour vous distraire un peu! Soyez spontané, soyez excessif, faites quelque chose qui vous fait sortir de vous-même. Qu'est-ce qui pourrait mettre le plus d'agrément dans votre vie?

Le grand homme est celui qui garde toujours un cœur d'enfant.

MENCIUS

Exercice à faire aujourd'hui:

1. Planifiez une activité agréable et n'admettez pas qu'elle soit reportée pour quelque raison que ce soit ou faites quelque chose sous l'impulsion du moment. Quoi que vous fassiez, divertissez-vous

Demain, vous serez prêt à explorer…

paru essentielles et non pas accessoires. Elles m'ont donné la sagesse de quelques décennies d'expérience et le succès qui en découle. Je vous incite à apprendre de l'expérience des autres aussi souvent que cela est possible et de vous servir des connaissances que vous aurez acquises.

Nous avons suffisamment de temps
à la condition de l'employer correctement.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Exercice à faire aujourd'hui:

1. Tout au cours de la journée, amusez-vous à **expérimenter les différentes perspectives dans lesquelles vous pouvez considérer le temps.** Lorsque le présent exerce trop de pression sur vous, arrêtez-vous et pensez à l'avenir en termes dynamisants. Ainsi, par exemple, pensez aux buts que vous vous êtes fixés et ne faites plus qu'un avec ces buts. Visualisez-les, entendez-les, vivez-les et prenez note des sentiments qu'ils font naître en vous. Évoquez un souvenir qui vous est cher: votre premier baiser, la naissance de votre enfant, un moment privilégié avec un ami. Plus vous développerez votre aptitude à passer d'une période de temps à une autre, plus vous étendrez la gamme des émotions que vous saurez susciter en vous, sur demande. Exercez-vous à cette technique jusqu'à ce que vous sachiez utiliser ce changement de perspective afin de pouvoir modifier instantanément votre état d'esprit.

2. **Apprenez à déformer délibérément le temps.** Si vous avez l'impression qu'une activité vous prend beaucoup de temps, ajoutez une nouvelle composante qui vous permettra non seulement d'accélérer votre perception de la marche du temps, mais aussi de faire deux choses à la fois. Lorsque je fais du jogging, par exemple, j'en profite pour écouter ma musique préférée; je regarde les informations télévisées ou je fais mes appels téléphoniques pendant que je fais de la bicyclette d'exercice. Ainsi, je n'ai pas d'excuse de ne pas faire d'exercice ni de négliger des activités importantes: faire de l'exercice *et* faire mes appels.

3. Dressez une liste de ce que vous devez faire **par ordre d'importance plutôt que par ordre d'urgence.** Au lieu d'inscrire des dizaines de choses à faire sur votre liste et de sentir que votre journée a été un échec, concentrez-vous sur ce qui compte le *plus* pour vous. Si vous suivez ce conseil, je puis vous assurer que vous éprouverez un sentiment de satisfaction et de réalisation de soi qui n'est pas donné à tous.

Bien entendu, vous devez prendre le temps de...

Quatrième partie

Une leçon de la destinée

CHAPITRE 26

Le défi suprême: ce que chacun peut faire individuellement

De l'étincelle jaillit la flamme.

DANTE

IL SAVAIT QU'IL DEVAIT LES ARRÊTER. Avec seulement 800 dollars en poche, Sam LaBudde a traversé la frontière, il s'est posté sur les quais d'Ensenada, au Mexique et a tenté sa chance. Armé d'une caméra vidéo pour capter des «souvenirs inoubliables» de son excursion, il s'est fait passer pour un touriste américain naïf et a offert ses services comme matelot ou comme ingénieur aux capitaines de tous les bateaux qui accostaient dans le port.

Après quelque temps, il fut embauché par le capitaine du *Maria Luisa* comme membre d'équipage temporaire. Comme le bateau panaméen quittait la côte mexicaine, LaBudde commençait à filmer en secret les activités de l'équipage. Il savait que s'il était découvert sa vie serait en danger.

Puis, le bateau a été entouré de dauphins, que plusieurs considèrent comme des animaux très intelligents. Ils se sont mis à sauter et à tourner autour du *Maria Luisa*. De nature amicale, les dauphins s'étaient approchés du bateau sans savoir qu'ils couraient à leur perte. En effet, les pêcheurs suivent ces animaux, car ils savent que les bancs de thon nagent au-dessous de ces animaux enjoués. Par un calcul diabolique, ils ont jeté leurs filets devant les dauphins sans se préoccuper de ce qui leur arriverait.

Pendant les cinq heures qui ont suivi, LaBudde a filmé le carnage. L'un après l'autre, les dauphins se sont pris dans les filets d'où ils étaient incapables de se libérer pour aller respirer à la surface.

À un moment donné, le capitaine s'est mis à crier: «Combien y en a-t-il dans le filet[37]?» En se tournant pour capter les images du massacre, LaBudde a entendu un matelot répondre: «Environ 50!» Puis, le capitaine a donné l'ordre à l'équipage de remonter les filets. Plusieurs dauphins gisaient étouffés sur le pont glissant pendant que les membres de l'équipage les séparaient du thon avant de rejeter leurs cadavres à la mer comme de vulgaires déchets.

Le document vidéo de LaBudde prouvait hors de tout doute ce que d'autres dénonçaient depuis plusieurs années: des centaines de dauphins étaient tués au cours d'une expédition de pêche d'une seule journée. On estime que plus de six millions de dauphins ont été tués au cours des dix dernières années seulement. De ce vidéo, LaBudde en a monté un film de 11 minutes, dont le réalisme brutal a choqué les spectateurs. Il exposait sans détour la cruauté que subissent ces créatures intelligentes et affectueuses avec lesquelles nous partageons la planète. Un à un, des milliers de consommateurs outrés ont cessé d'acheter du thon. Ils ont ainsi lancé un boycott qui n'a cessé de s'amplifier à mesure que les médias diffusaient les images du film.

En 1991, quatre ans seulement après le tournage du film de LaBudde, Starkist, la plus grande conserverie de thon au monde, annonçait qu'elle n'utiliserait plus la méthode de pêche à la seine pour capturer les thons. Quelques heures plus tard, Chicken of the Sea et Bumblebee Seafood (deux autres conserveries de thon) faisaient une déclaration semblable. Bien que la lutte ne soit pas terminée, les nombreux bateaux de pêche étrangers — qui ne sont pas soumis aux règlements américains — tuent six fois plus de dauphins que les bateaux américains le faisaient auparavant. On peut affirmer que le séjour de LaBudde sur le *Luisa Maria* a été l'élément déclencheur d'une réforme en profondeur de l'industrie américaine des pêcheries et a sauvé la vie d'un nombre incalculable de dauphins, procurant un certain équilibre dans l'écosystème marin.

Chaque homme est une impossibilité jusqu'à ce qu'il naisse.

RALPH WALDO EMERSON

Beaucoup de gens se sentent impuissants devant les problèmes sociaux et la politique mondiale. Ils ont le sentiment que, même s'ils mènent une vie exemplaire, leur bien-être est à la merci des actes posés

37. Susan Reed et Lorenzo Benet, «A Filmmaker Crusades to Make the Seas Safe for Dolphins», *People*, 6 août 1990.

par d'autres. Ils se sentent assaillis par les guerres de gang et par la violence; ils ne savent que penser de l'ampleur des déficits gouvernementaux et de la crise sociale; ils sont attristés par l'analphabétisme et le problème des sans-abri, ils sont dépassés par le réchauffement de la planète et la disparition irrémédiable des autres espèces qui la peuplent. Même si je mettais de l'ordre dans ma vie et celle de ma famille, qu'est-ce que cela changerait? Il suffit qu'un dément appuie sur le mauvais bouton pour tout faire sauter.» Ce genre de système de croyances engendre chez les gens le sentiment d'être dépassés et impuissants devant la vie et les convainc qu'ils sont incapables de susciter des changements significatifs autour d'eux. Cette attitude mène naturellement à un pessimisme chronique et à une impuissance acquise qu'on peut résumer par: *«Pourquoi essayer?»*

Rien n'est plus démoralisant et paralysant que l'impuissance acquise. En effet, c'est le principal obstacle qui nous empêche de changer notre vie ou d'agir pour aider les autres à changer la leur. Les personnes qui ont lu ce livre jusqu'ici connaissent bien mon message: **vous avez en vous le pouvoir de contrôler votre façon de penser, de sentir et d'agir.** Peut-être est-ce la première fois que vous avez enfin le pouvoir de contrôler le plan directeur qui vous a guidé jusqu'à présent sans que vous vous en rendiez compte. Grâce aux stratégies que vous avez apprises dans ce livre-ci et aux exercices que vous avez faits, vous avez maintenant la conviction que vous êtes véritablement l'artisan de votre destin, le maître de votre destinée.

Ensemble, nous avons découvert le pouvoir gigantesque qui façonne la destinée — les décisions —, et nous avons appris que les décisions que l'on concentre sur ce qui nous est important, sur le sens des choses et sur ce qu'il faut faire sont celles qui déterminent la qualité de notre présent et de notre avenir.

Le moment est maintenant venu d'examiner les **décisions collectives** qui façonneront l'avenir de notre société, de notre pays et du monde dans lequel nous vivons. La qualité de la vie que nous transmettrons à nos descendants dépend des décisions que nous prenons aujourd'hui sur des questions comme la consommation de drogue, les déséquilibres commerciaux, l'inefficacité de notre système d'éducation et les défauts de notre système pénitentiaire.

En nous concentrant uniquement sur ce qui ne fonctionne *pas*, nous ne voyons que les effets et n'avons aucune perspective des *causes* de nos problèmes. Nous ne comprenons pas que ce sont les petites décisions **— que vous et moi prenons tous les jours —** qui façonnent notre destinée. N'oubliez pas que toute décision entraîne des consé-

quences. En prenant des décisions irréfléchies, c'est-à-dire en laissant d'autres personnes ou d'autres facteurs de notre environnement nous influencer, et en agissant sans penser aux conséquences de nos actes, nous pourrions perpétuer sans le vouloir les problèmes que nous craignons le plus. Nous risquons de pâtir longtemps de décisions qui visent justement à éviter la souffrance à court terme. Puis, avec le temps, nous nous convainquons que nos problèmes sont permanents, impossibles à surmonter et qu'ils font en quelque sorte partie de notre vie.

Beaucoup de gens commettent l'erreur de croire que seule une force surhumaine peut résoudre leurs problèmes. Rien n'est plus faux. *La vie est un phénomène cumulatif.* Ce que nous faisons de notre vie est le résultat d'une foule de petites décisions que nous prenons individuellement, en famille, en tant que collectivité, comme société et même en tant que genre humain. Malgré les apparences parfois trompeuses, le succès ou l'échec de notre vie ne tient pas, en général, à un cataclysme ou à une décision unique qui en renverse le cours. Au contraire, il dépend des décisions que nous prenons et de ce que nous faisons quotidiennement. De la même manière, ce sont nos décisions et nos actes quotidiens *individuels,* de même que la responsabilité qu'assume *chacun de nous,* qui font une véritable différence dans la société et qui déterminent si nous pourrons prendre soin des démunis et apprendre à vivre en harmonie avec notre environnement. Pour provoquer des changements importants dans notre destinée tant individuelle que collective, nous devons absolument avoir la volonté de nous améliorer constamment en pratiquant la discipline que j'ai appelé CANI et que vous connaissez déjà! C'est notre seule façon de faire une différence à long terme.

LA SOLUTION SUPRÊME

Quel est, d'après vous, l'élément commun de tous les problèmes auxquels nous devons faire face aux États-Unis et dans le monde? Que ce soit le nombre grandissant de sans-abri, la hausse du taux de criminalité, l'augmentation des déficits ou la destruction de l'environnement, **chacun de ces problèmes a été causé ou déclenché par un comportement humain. On peut donc conclure que leur solution réside dans une modification de ce comportement.** Pour ce faire, nous devons changer notre façon d'évaluer une situation et de prendre des décisions, sujet qui occupe entièrement le présent ouvrage. Nous n'avons pas de problème de drogue; nous avons un problème de comportement.

Les grossesses chez les adolescentes ne sont pas causées par un virus, elles proviennent d'un comportement bien précis. Les guerres de gang aussi sont un problème de comportement. En dernière analyse, même la guerre atomique est un problème de comportement. Par nos décisions, on peut construire ou détruire des bombes. **Tous ces problèmes proviennent de ce qu'ont décidé de faire certaines personnes.**

Ainsi, lorsqu'un jeune devient membre d'un gang, cette décision, à elle seule, entraîne une série de comportements et de problèmes. En s'identifiant à son nouveau gang, il respecte un code d'éthique particulier qui privilégie des valeurs comme la fidélité envers le groupe, laquelle est assortie d'une série de règles et de comportements. À l'échelle mondiale, ce sont nos décisions à long terme qui sont responsables des famines chroniques et des pénuries de vivres qui causent tant de décès partout dans le monde. L'Organisation mondiale de la santé a prouvé qu'il serait possible de nourrir chaque homme, femme et enfant partout dans le monde; *et pourtant, 40 000 enfants meurent de faim, chaque jour*[38]. Pourquoi? De toute évidence, nous avons les ressources nécessaires, mais il y quelque chose qui ne fonctionne pas, non seulement dans la distribution des vivres, mais aussi dans la façon d'utiliser les ressources alimentaires.

Quelle leçon peut-on tirer de tout cela? Eh bien! une fois que nous avons compris que la source de tous nos problèmes réside dans un comportement (et par conséquent dans une décision de notre part), nous savons que *nous* seuls pouvons apporter les changements qui s'imposent. Comme vous l'avez appris en lisant ce livre, **la seule chose que nous contrôlons entièrement est notre monde intérieur; c'est nous qui décidons du sens des choses et de la portée de ce que nous faisons.** Une fois nos décisions prises, tout ce que nous faisons a des conséquences sur notre entourage. Chacun d'entre nous peut agir, à la maison, au travail ou au sein de sa collectivité, de sorte que cela déclenche une série de réactions positives. **Nos actes révèlent nos valeurs et nos croyances les plus profondes;** grâce au rayonnement des médias occidentaux partout dans le monde, même le geste le plus banal peut influencer des personnes de tous les peuples.

Si cela vous semble encourageant pour la race humaine, vous vous demandez peut-être: «Comment une seule personne peut-elle vraiment faire une différence dans le monde?» *De n'importe quelle façon!* **Votre imagination et votre volonté sont les seuls facteurs qui**

38. Institute for Food and Development Policy. Voir aussi John Robbins, *Se nourrir sans faire souffrir,* Montréal, Stanké, 1990.

en limitent l'impact. L'histoire de l'humanité n'est que la chronique d'événements résultant des décisions d'un petit nombre de personnes ordinaires. Celles-ci ayant la volonté inébranlable de changer le monde. Ces personnes ont fait de petites choses, mais exceptionnellement; elles ont décidé qu'il *fallait* que les choses changent, qu'elles devaient les changer et qu'elles *pouvaient* le faire. Puis, elles ont trouvé le courage de persévérer jusqu'à ce qu'elles trouvent la solution à leurs problèmes. Ces hommes et ces femmes sont ce que nous appelons des «héros».

J'ai la conviction que vous et moi — ainsi que toutes les personnes que nous rencontrerons dans notre vie — sommes capables d'héroïsme, d'actes nobles, audacieux et courageux pour améliorer le sort de nos semblables, même si ces actes semblent nous désavantager à court terme. Vous avez déjà en vous la capacité de faire le bien, de prendre position et faire une différence dans le monde. Mais, **lorsque viendra le moment, aurez-vous le courage d'agir en héros et de vous oublier au profit de ceux qui sont dans le besoin?**

C'était involontaire; ils ont coulé mon bateau.

JOHN F. KENNEDY, lorsqu'on lui a demandé comment il était devenu un héros.

Beaucoup de gens cherchent à éviter le moindre problème ou le moindre défi. Pourtant, **c'est en surmontant les difficultés que se forme notre caractère.** Nombreux sont ceux qui ignorent leur nature héroïque jusqu'à ce qu'un événement exceptionnel les oblige à se dépasser parce qu'ils n'en auront pas eu le choix. La prochaine fois que vous vivrez une situation difficile, prenez la décision de faire une différence et agissez, même si votre geste vous paraît insignifiant sur le moment. Qui connaît les réactions que vous pourriez déclencher? Identifiez-vous à un *héros* et vous agirez en héros!

Pour beaucoup de gens, l'héroïsme de mère Teresa est un trait de caractère inné. Ils présument qu'elle est une femme d'une grande spiritualité qui s'est toujours distinguée par sa volonté de soulager les pauvres. Sans nier l'extraordinaire courage et la grande compassion de mère Teresa, force est de constater qu'elle aussi a vécu des moments décisifs qui ont déterminé son rôle dans le monde. Mère Teresa n'a pas toujours été l'apôtre des pauvres. En effet, pendant plus de 20 ans, elle a enseigné aux enfants les plus riches de Calcutta, en

Inde. Pendant tout ce temps, elle a négligé les bidonvilles qui entouraient les quartiers huppés où elle travaillait, ne s'aventurant jamais hors de sa petite sphère d'influence.

Une nuit, alors qu'elle marchait dans la rue, elle a entendu une femme l'appeler au secours. Lorsque cette femme mourante est tombée dans ses bras, la vie de mère Teresa a changé pour toujours.

Se rendant compte de la gravité de son état, mère Teresa a emmené la femme à l'hôpital où on lui a dit d'attendre. Convaincue que la femme mourrait si on ne la soignait pas immédiatement, mère Teresa l'a transportée à un autre hôpital où on lui a encore demandé de patienter, car la femme était d'une caste moins élevée que les autres patients. En désespoir de cause, mère Teresa a emmené la femme avec elle à la maison. Elle est morte dans ses bras au cours de la nuit.

Pour mère Teresa, l'heure de vérité avait sonné: elle a juré que *cela n'arriverait plus jamais à une personne qu'elle pouvait aider.* Elle a pris la décision de consacrer sa vie à soulager les souffrances des pauvres et à les aider à vivre et à mourir dans la *dignité.* Elle s'est juré de faire tout en son pouvoir pour veiller à ce que ces personnes soient traitées avec l'amour et le respect dus à tout être humain.

Que l'on fasse savoir à tous, amis ou ennemis,
que le flambeau a été passé à une nouvelle génération d'Américains,
née en ce siècle, forgée par la guerre, disciplinée par une paix amère,
et fière de son héritage; une génération qui refuse d'assister
à l'érosion lente des droits humains que cette nation
s'est engagée et s'engage toujours à défendre
tant chez nous que dans le monde.
Que chaque pays ami ou ennemi sache que nous n'hésiterons pas,
peu importe le prix à payer, à venir en aide à nos amis
et à combattre nos ennemis au nom de la liberté.

JOHN F. KENNEDY

Aujourd'hui, l'idée même de l'héroïsme rebute bien des gens, sans doute à cause des nombreuses responsabilités que cela entraîne. Et puis, pensent-ils, de telles ambitions ne sont-elles pas égocentriques? Tout héroïsme n'est-il pas faux, de toute façon? Après tout, personne n'est *parfait!* Nous vivons dans une société qui, non seulement ignore ses héros potentiels, mais méprise ceux qui s'illustrent. Nous fouillons leur vie privée, avec une fascination morbide, pour trouver la moindre faille

dans leur armure. Nous finissons toujours par trouver quelque chose... sinon nous l'inventons. Au cours de toutes les campagnes électorales, les gens se plaignent du calibre des candidats tout en scrutant systématiquement le moindre écart de conduite dans leur vie passée, allant jusqu'à s'attarder au fait qu'un futur juge de la Cour suprême ait fumé de la marijuana quelques décennies auparavant.

Si on jugeait les héros du passé selon les critères que nous employons aujourd'hui, *nous n'aurions plus de héros.* Les Kennedy et les King n'auraient pas survécu à la mentalité des journaux à potins d'aujourd'hui. Nous avons tellement peur d'être déçus que nous cherchons d'emblée le point faible. Si nous partons de l'idée que tous les héros sont des colosses aux pieds d'argile, c'est parce que nous croyons qu'il y a quelque chose de négatif en chacun de nous et que personne n'a l'étoffe d'un héros.

Qu'est-ce qu'un héros pour moi? Un héros, c'est une personne qui agit avec courage même dans les circonstances les plus difficiles; un héros, c'est une personne généreuse qui exige d'elle plus que les autres n'en attendent; un héros, c'est un homme ou une femme qui défie l'adversité en agissant pour le bien, malgré la peur. Un héros défie le bon sens des tenants du *statu quo.* Un héros, c'est toute personne qui veut offrir quelque chose à la société, toute personne qui veut donner l'exemple, toute personne qui vit selon ses convictions. Un héros élabore des stratégies pour arriver à son but; il persévère jusqu'à ce qu'il l'atteigne, en changeant ses méthodes au besoin, et connaît l'importance des petits gestes répétés systématiquement. Un héros n'est pas un être parfait, car personne ne l'est. Nous commettons tous des erreurs, mais celles-ci n'invalident pas l'œuvre de toute une vie. **C'est l'humanité plutôt que la perfection qui constitue l'héroïsme.**

LE PROBLÈME DES SANS-ABRI

Sachant que brûle en chacun de nous l'étincelle de l'héroïsme prête à se laisser enflammer, comment nous attaquer à un problème social aussi gigantesque que celui des sans-abri aux États-Unis. Pour réussir à résoudre ce problème, nous devons premièrement **nous fixer des normes plus élevées.** Nous devons *décider,* en tant que nation la plus riche au monde, que nous *ne tolérerons plus* que tant d'hommes, de femmes et d'enfants vivent dans des conditions aussi misérables.

Quel est le pourcentage de la population américaine sans abri? Lors de la rédaction de ce livre, les résultats du recensement de 1990 sur les sans-abri n'étaient pas encore connus. De par la nature du pro-

blème — les sans-abri n'ont forcément pas d'adresse — il est difficile d'avancer des chiffres précis. En général, on estime qu'il y a au moins trois millions de sans-abri aux États-Unis, c'est-à-dire qu'environ une personne sur cent vit dans la rue ou dans des refuges[39].

Ensuite, en deuxième lieu, **nous devons modifier nos croyances.** Il faut que nous cessions de croire que ces problèmes sont insolubles et qu'un individu ne peut rien faire pour contribuer à les résoudre. Pour sortir de cette impuissance acquise, il vous suffit de croire que vous *pouvez* faire une différence en tant qu'individu. D'ailleurs, toutes les grandes réformes ont été l'œuvre d'une poignée d'individus déterminés.

Nous devons aussi cesser de croire que tous les sans-abri souffrent de troubles psychiques. Les statistiques ne sont pas très précises, mais on estime qu'entre 16 et 22 pour cent des sans-abri souffrent d'une forme ou d'une autre de maladie mentale[40]. Si nous voulons vraiment aider ces personnes, nous devons surmonter nos préjugés. C'est à cause de généralisations de cette nature au sujet des sans-abri que nous ne les aidons pas. Pourtant, on peut aider un grand nombre d'entre eux.

Comment les gens peuvent-ils en arriver là? Outre la maladie mentale, on trouve parmi les raisons avancées pour expliquer ce phénomène, l'augmentation fulgurante du coût du logement, combinée à la diminution des revenus, à l'abus d'alcool ou à la consommation de drogue et à la désintégration de la famille américaine traditionnelle. Bien entendu, ces raisons sont valables, mais elles se fondent toutes sur des systèmes de valeurs. Après tout, il y a beaucoup de personnes qui ont survécu aux ravages de l'alcool ou de la drogue, qui ont perdu leur maison, qui n'arrivent pas à payer leur loyer ou qui n'ont jamais connu de milieu familial stable, sans pour autant devenir des sans-abri.

Où est la différence? **Elle réside dans les croyances, les valeurs et le sens d'identité de chaque individu.** En fait, les personnes qui vivent dans la rue se divisent en deux catégories: celles qui se considèrent comme des «sans-abri» et celles qui se considèrent comme «temporairement sans domicile». Ces dernières cherchent des solutions qui leur permettrait de réintégrer la société. **Pour produire un changement à long terme dans la vie d'un sans-abri, il faut changer son identité.** C'est le seul moyen de modifier son comportement en profondeur.

Depuis 1984, je travaille avec des organisations d'aide aux sans-abri dans le South Bronx, à Brooklyn, à Hawaï et à San Diego. J'aide

---

39. Mitch Snyder et Mary Ellen Hombs, «Homelessness Is Serious», dans David L. Bender, dir., *The Homeless: Opposing Viewpoints*, Greenhaven Press, 1990.

40. *Idem.*

les sans-abri à sortir de leur situation et à offrir quelque chose à la société. Chaque année, les participants à mes programmes Certification and Life Mastery consacrent une soirée aux sans-abri afin de les aider à changer de vie. Dans certains cas, ces rencontres d'une heure donnent des résultats étonnants.

Prenons l'exemple extraordinaire d'un jeune homme appelé T. J. Lorsque nous l'avons rencontré, il y a deux ans, nous l'avons invité à dîner en lui demandant s'il voulait bien nous raconter son histoire. À cette époque, nous a-t-il dit, il était «complètement défoncé». Il vivait dans la rue depuis 10 ans et consommait de la cocaïne, de la méthadone et des amphétamines. Après seulement une heure de discussion avec lui, les participants que j'avais formés dans mes séminaires ont pu l'aider à changer ses croyances et à élaborer des stratégies qui appuieront sa nouvelle identité.

Aujourd'hui, T. J. n'est plus un sans-abri et ne consomme plus de drogue. De plus, il apporte une contribution importante à la société — en effet, il est devenu pompier au Texas. De plus, T. J. a souvent participé à notre programme au cours des deux dernières années et nous a aidé à recruter des gens qui sont dans la situation où il était lui-même il n'y a que quelques années.

J'ai découvert en interviewant des sans-abri qu'un grand nombre d'entre eux sont comme T .J. Ils consomment de la drogue ou de l'alcool, ou ils sont complètement démunis après avoir perdu leur logement. Les défis qu'ils ont à relever ne diffèrent pas beaucoup de ceux de la plupart des gens. Ce sont leurs neuro-associations qui les limitent; leurs valeurs trop rigides excluent tout changement; certaines de leurs règles les empêchent de progresser; leur identité les emprisonne dans une situation qui les prive de pouvoir. Mais, comme la liberté semble être une valeur importante pour eux, ils sont heureux malgré la précarité de l'environnement dans lequel ils vivent. Après tout, ils n'ont pas à se plier aux règles de la société, ce qui leur évite beaucoup de stress. Ils ont construit un réseau d'amis et tirent une certaine fierté de leur capacité de survivre par leurs propres moyens. Ils estiment que leur mode de vie forme le caractère. Je connais même d'anciens sans-abri qui fréquentent toujours les refuges, car ils s'identifient encore à leur personnalité de sans-abri.

Grâce à notre amitié, nous pouvons tous, vous et moi, servir de lien entre la dure réalité que vivent les sans-abri et la responsabilité personnelle que chacun d'entre nous a envers la société. Nos actes sont motivés par un certain sens du devoir. Que se produirait-il si vous cultiviez l'amitié d'un sans-abri et lui offriez la chance de faire de nouvelles

expériences, comme, par exemple, visiter une station thermale ou assister à une représentation théâtrale? En effet, les nouvelles références sont le fondement des nouvelles croyances et des nouvelles identités. N'oubliez pas que de petits efforts peuvent faire une grande différence.

LES PROBLÈMES DE NOTRE SYSTÈME PÉNITENTIAIRE

Nous avons des problèmes tout aussi préoccupants dans les prisons. De toute évidence, le système pénitentiaire amériain est inefficace, car le taux de récidive est de 82 pour cent. En 1986, aux États-Unis, 60 pour cent des détenus avaient récidivé au moins une fois, tandis que 45 pour cent des détenus avaient récidivé au moins deux fois et que 20 pour cent d'entre eux en étaient au moins à leur cinquième récidive[41].

Au cours des cinq dernières années, la population carcérale a beaucoup augmenté, ce qui a créé toutes sortes de tensions associées à la surpopulation. Dans le but de désengorger les institutions pénitentiaires, les autorités ont libéré en une fois un grand nombre de détenus avec 200 dollars en poche, les chassant d'un système détesté, certes, mais qui leur procurait un sens de sécurité et de certitude.

Ces gens-là n'ont certainement pas appris à changer leur façon de prendre des décisions. À force de vivre dans un milieu où il faut payer pour ne pas être blessé ou violé, où il faut voler ou se joindre à un gang pour subsister, ils finissent par se mépriser eux-mêmes et à mépriser le monde carcéral. S'ils veulent survivre dans cette société où le prestige et la reconnaissance sont acquis sauvagement, les détenus sont forcés de conserver leur identité de criminel.

Un ancien détenu m'a déjà confié: «Aussitôt qu'on m'a libéré de prison, j'ai pensé à y retourner. Après tout, je ne connaissais personne à l'extérieur. En prison, on me respectait. J'avais des hommes qui auraient tué pour moi. À l'extérieur, je n'étais qu'un minable ancien détenu.» Relâchés dans un monde où ils ne connaissent personne, convaincus qu'ils n'ont aucun contrôle sur leur environnement, un grand nombre d'hommes et de femmes agissent — consciemment ou inconsciemment — d'une manière qui leur permettra de rentrer «chez eux».

Le cercle vicieux de la criminalité peut-il être brisé? Sans aucun doute, pourvu **qu'on associe suffisamment de souffrance à être en prison et suffisamment de plaisir à être en liberté.** Si on pouvait conditionner les gens, la combinaison de ces deux facteurs serait éton-

41. John W. Wright, dir., *The Universal Almanac,* Andrews and MacMeel, 1989.

nante. Récemment, j'ai interviewé un homme qui venait d'être relâché après avoir purgé une peine de huit ans de prison pour avoir fait une tentative de meurtre. Lorsque je lui ai demandé s'il tirerait encore sur quelqu'un, il a souri avant de me répondre qu'il le ferait sans hésiter si on essayait de lui voler sa drogue. «La perspective de retourner en prison ne vous effraie pas?»

«Non, la tôle c'est pas si mal. Là-bas, je n'avais pas à m'inquiéter de mon prochain repas, je regardais la télévision et j'étais parfaitement organisé. Je savais comment prendre les gens, de sorte que je n'avais jamais à m'inquiéter de rien.» La prison n'avait aucun effet dissuasif sur lui, car il n'associait aucune souffrance à l'incarcération.

Comparons maintenant cette histoire aux expériences de Frank Abagnale, l'auteur de *Catch Me If You Can*. Abagnale est cet imposteur qui s'est rendu célèbre dans le monde entier en se faisant passer entre autres pour un pilote de la compagnie aérienne PanAm, pour un administrateur d'hôpital et pour un assistant du procureur général de la Louisiane. Grâce à ces différentes identités, il a réussi à extorquer des millions de dollars. Aujourd'hui, M. Abagnale est l'un des plus grands spécialistes des systèmes de sécurité bancaire, un homme activement engagé dans sa collectivité.

Qu'est-ce qui l'a fait changer? *La souffrance.* À la suite d'une de ses escapades, il a été arrêté et incarcéré dans une prison française. Personne ne le menaçait de violence physique ou d'abus sexuel, mais il souffrait intensément de sa situation. On l'avait enfermé dans un cachot sans lumière et privé de tout contact avec le monde extérieur: sans radio, sans télévision, sans journaux; il ne pouvait même pas parler aux gardes ou aux autres détenus. De plus, *il ne savait pas quand il serait libéré,* dans 60 jours peut-être ou dans 60 *ans!*

Pour lui, l'incertitude était la pire forme de punition, et cet «enfer sur terre» lui était tellement pénible qu'il a juré de ne plus jamais y retourner. D'ailleurs, il n'est pas le seul. Dans les prisons françaises, on consacre 200 dollars par année à chaque détenu et le taux de récidive est de un pour cent (une statistique d'autant plus renversante quand on pense aux 30 000 dollars que les Américains dépensent annuellement pour chaque prisonnier tout en perpétuant un taux de récidive de 82 pour cent).

Devrions-nous modeler notre système pénitentiaire sur celui des Français? Non! Je dis simplement que notre système est inefficace et qu'il est grand temps que nous cherchions d'autres solutions. Nous devons fournir à nos détenus un environnement dans lequel ils n'auront plus à craindre d'être attaqués par leurs compagnons de cellule, sans pour autant faire de la prison

le foyer qu'ils n'ont jamais connu. En fait, je suggère que les séjours en prison soient *désagréables, inconfortables*. De plus, pendant qu'ils purgent leur peine, on devrait donner aux détenus les moyens de prendre en charge leur vie à l'extérieur, d'en faire une expérience agréable et remplie de possibilités. De cette façon, lorsqu'ils seront relâchés, ils auront moins peur du monde extérieur. Ils doivent associer de la douleur à être en prison et du plaisir à changer leur vie. Sinon, les comportements qui les ont menés en prison ne pourront jamais être modifiés à long terme.

Par-dessus tout, un prisonnier doit savoir que quelqu'un se *soucie* de lui et s'est engagé à lui offrir des stratégies qui l'aideront à réorienter sa vie. Tous les détenus ne sont pas prêts à vivre de tels changements, mais ceux qui le sont méritent notre appui.

> *Tant qu'existe une classe inférieure, j'en fais partie; tant que subsiste un élément criminel, j'en suis; tant que reste une âme en prison, je ne suis pas libre.*
>
> EUGENE VICTOR DEBS

Que pouvez-vous faire? Vous pouvez, par exemple, rendre visite une fois par mois à un prisonnier qui a la ferme intention de changer de vie. Vous pouvez devenir son ami, lui apporter un soutien moral et lui faire découvrir les choix qui s'offrent à lui. Je n'oublierai jamais l'amitié que j'ai développée au cours de mes visites bénévoles avec un détenu de la prison Chino, en Californie. Grâce à mon aide et à mon encouragement, il a commencé à courir huit kilomètres chaque jour, à lire des ouvrages instructifs et inspirants, et à changer la perception qu'il avait de lui-même. Lorsqu'il a été libéré deux ans plus tard, la force des liens qui nous unissaient a été l'une des plus belles expériences de ma vie.

LE PROBLÈME DE LA VIOLENCE DES GANGS

Bien que la criminalité des adultes soit très préoccupante, nous devons aussi trouver le moyen de réduire la criminalité chez les jeunes afin d'empêcher qu'ils submergent le système pénitentiaire. Que dire des meurtres gratuits commis par les membres de ces gangs de jeunes dans les quartiers défavorisés des grandes villes? La brutalité implacable de deux gangs de Los Angeles (les Crips et les Bloods) s'est répandue partout aux États-Unis et sème la terreur sur son passage. La plupart d'entre nous se sentent im-

puissants devant ce problème. Toutefois, je suis convaincu que l'une des premières choses qui se produit est que les membres de ces gangs doivent avant tout repenser à leurs règles. Rappelez-vous que tous nos actes découlent de nos croyances sur ce que nous devons ou ne devons pas faire ou ce que nous devons ou ne devons pas être.

J'ai lu récemment dans le magazine *Rolling Stone* des extraits d'un livre sur la vie quotidienne des membres des gangs[42]. Cette «tranche de vie» décrivait en détail une «classe» dans une maison pour délinquants appelée Camp Kilpatrick. Quand on a demandé aux étudiants (des membres des gangs) les raisons pour lesquelles ils tueraient quelqu'un, ils ont cité sans hésitation une liste de *37 raisons* de commettre un meurtre. En voici quelques-unes qui m'ont particulièrement choqué: *si quelqu'un me regarde de travers, me demande d'où je viens, me demande de l'argent, si je n'aime pas la démarche de quelqu'un, si quelqu'un touche à ma nourriture (prend une frite dans mon assiette, par exemple), si quelqu'un manque ma coupe de cheveux, par plaisir.*

Avec des règles aussi aberrantes que celles-là — des règles auxquelles personne, ou presque, ne souscrit dans notre société —, l'instabilité de ces jeunes hommes et femmes n'a rien de surprenant. Ils ont plus de raisons de tuer que n'importe qui et agissent conformément à leurs règles. J'ai cependant été encouragé de constater que l'animateur connaissait le pouvoir des questions pour ébranler des croyances, même très profondément ancrées. Il leur a demandé: «Pour laquelle de ces raisons seriez-vous prêts à mourir?» En d'autres termes, si vous saviez que, en tuant quelqu'un qui a manqué votre coupe de cheveux, vous devriez mourir vous aussi, le feriez-vous quand même?

Grâce à cette question, l'animateur les a amenés à réévaluer leurs règles et à reconsidérer l'importance des raisons pour lesquelles ils étaient prêts à tuer. Après cette séance de questions, les membres des gangs avaient changé radicalement leurs règles. Ils n'avaient maintenant que trois raisons de commettre un meurtre: *en cas de légitime défense, pour défendre la famille et pour protéger le groupe (gang).* Cette dernière raison n'a pas été éliminée parce que l'un des garçons persistait à croire que le gang était la chose la plus importante dans sa vie. Quand les autres ont essayé de le dissuader, il a simplement ajouté: «Vous ne me connaissez pas.» Son identité était à ce point liée au gang qu'il avait l'impression que, en y renonçant, il perdrait tout sens de lui-même. Le gang était probablement le seul élément de stabilité dans la vie de ce jeune homme.

---

42. Léon Bing, «Do or Die», *Rolling Stone*, septembre 1991.

Par ce jeu de questions et de réponses, cette «école» a réussi à toucher plusieurs des jeunes qui y suivaient des cours. Elle contribue à affaiblir les références sur lesquelles les jeunes fondent leurs croyances destructives, jusqu'à ce qu'ils commencent à en douter. **N'oubliez pas que tous les comportements peuvent être changés grâce à la modification des croyances, des valeurs, des règles et du sens d'identité.** Évidemment, nous devons éliminer les conditions qui favorisent l'éclosion de ces gangs. Mais, en dernière analyse, cela dépend aussi de la possibilité de changer le comportement des personnes qui ont le pouvoir de le faire.

LES PROBLÈMES ENVIRONNEMENTAUX

La protection de l'environnement a cessé d'être le point de ralliement de la contre-culture pour devenir l'une des principales préoccupations nationales et internationales. Après quatre années consécutives de chaleur exceptionnelle, les gens ont commencé à s'inquiéter sérieusement du réchauffement de la planète — un phénomène causé par l'augmentation du taux de dioxyde de carbone retenu par la couche d'ozone et qui a pour effet de hausser les températures. Quelles sont les principales causes du réchauffement de la planète? D'une part, on note les fluorocarbones que l'on trouve dans les climatiseurs et dans les aérosols et, d'autre part, la destruction des forêts tropicales d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud. **Les forêts tropicales représentent 80 pour cent de la végétation terrestre et sont essentielles à notre écosystème[43].**

Les arbres absorbent de grandes quantités de dioxyde de carbone toxique que nous libérons dans l'atmosphère pour le transformer en oxygène respirable. **Les arbres sont les derniers régénérateurs: sans eux, la vie sur terre telle que nous la connaissons ne pourrait exister.** Les arbres de la forêt tropicale servent d'habitat à la plus grande quantité d'espèces animales au monde, notamment aux insectes. **En brûlant les forêts tropicales, non seulement nous détruisons la végétation productrice d'oxygène et l'habitat d'innombrables plantes et animaux, mais nous dégageons également dans l'atmosphère d'énormes quantités de dioxyde de carbone qui accélèrent d'autant l'effet dévastateur du réchauffement terrestre.**

43. John Robbins, *op. cit.*

En dépit de leur importance, pourquoi détruisons-nous les forêts tropicales avec un tel acharnement? Cette destruction se résume à une simple question de plaisir et de douleur: l'économie. Dans les pays du bassin de l'Amazone, on a incité les éleveurs à défricher la terre en leur offrant d'importantes exemptions d'impôts. Mais, pour quelles raisons faut-il défricher? Est-ce pour construire de nouvelles habitations? Bien sûr que non. C'est pour *ouvrir des pâturages au bétail qui sera exporté sous forme de viande aux États-Unis.* Ce pays importe déjà 10 pour cent du bœuf qu'il consomme d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud[44]. Pour satisfaire à cette demande, on doit éliminer un acre de forêt tropicale par seconde[45].

L'utilisation inefficace de ces terres comme pâturage est l'une des décisions à court terme les plus dévastatrices que l'homme ait jamais prises. Nous détruisons la source de notre propre survie. Vous rendez-vous compte qu'un hamburger de 125 grammes de bœuf provenant de la forêt tropicale, a exigé la destruction de 6 mètres carrés de forêt[46]. Une fois détruite, *la forêt ne peut plus être remplacée.* De plus, **on estime que la destruction de la forêt tropicale entraîne l'extinction de 1000 espèces par année,** une agression inimaginable contre notre écosystème.

Et dans quel but tout cela? Pour que nous consommions de plus grandes quantités de viande, laquelle a déjà été associée aux deux principales causes de mortalité aux États-Unis: les troubles cardiaques et le cancer. Saviez-vous qu'un Américain sur deux risque de mourir d'une forme ou d'une autre de maladie cardiaque. Vous avez sans doute de meilleures chances de survie en jouant à la roulette russe qu'en suivant le régime alimentaire de l'Américain moyen. **En fin de compte, nous ne pouvons détruire l'environnement extérieur sans détruire notre propre environnement intérieur.**

Voulez-vous que cesse la destruction des forêts tropicales? Voulez-vous participer à rétablir l'équilibre fragile de notre écosystème? En plus de faire parvenir vos contributions à des organisations comme Greenpeace, vous devez commencer à associer de la souffrance à vos habitudes personnelles qui perpétuent la mauvaise utilisation des ressources de la planète. Vous pourriez, par exemple, réduire votre consommation de viande de bœuf. Si un boycott du thon a déjà été efficace, pourquoi n'en serait-il pas de même pour le bœuf? Nous ne parlons pas uniquement d'argent, c'est la survie même de la planète qui est en jeu.

44. «Acres, USA», vol. 15, n° 6, juin 1985, cité dans J. Robbins, *op. cit.*
45. *Idem.*
46. «The Fate of Our Planet», *Robbins Research Report,* automne 1990.

Sachez que vos décisions concernant l'alimentation déterminent en partie quelle quantité de dioxyde de carbone sera dégagée dans l'atmosphère, et combien d'espèces végétales et animales auront survécu chaque jour.

Examinons maintenant l'impact de nos décisions à l'échelle locale. Peut-être vivez-vous, comme moi, dans un État aux prises avec une grande sécheresse. En fait, on dit souvent qu'au XXIe siècle, l'eau coûtera plus cher que l'or et sera l'une des ressources les plus précieuses et les plus rares. Comment est-ce possible sur une planète recouverte de tant de masses d'eau? En fait, ce problème s'explique par la gestion inefficace de cette ressource vitale et a trait, spécifiquement, à l'industrie de la viande. Songez seulement à ceci: **l'eau nécessaire à l'élevage d'un seul bouvillon pourrait soutenir un contre-torpilleur américain[47].** En Californie, on fait beaucoup d'efforts pour conserver l'eau, en n'arrosant pas les gazons, par exemple, ou en munissant les chasses d'eau et les pommeaux de douche de dispositifs qui font économiser l'eau. Tous ces gestes comptent, mais saviez-vous que l'élevage d'un seul bœuf requiert 23 700 litres d'eau[48]? Cela signifie que vous pouvez **économiser plus d'eau en ne mangeant pas 500 grammes de bœuf qu'en réduisant le débit de votre pommeau de douche pendant une année entière[49]?** Selon l'économiste David Fields et son collègue Robin Hur de l'Université Cornell: «Chaque dollar que les gouvernements accordent aux producteurs de bétail en subvention à l'irrigation coûte chaque année au contribuable sept dollars en perte de salaire, en revenus d'affaires plus faibles et en hausse du coût de la vie[50].» Que pouvons-nous faire pour économiser une plus grande quantité d'eau? La réponse semble évidente: en réduisant notre consommation de bœuf.

Voici une autre statistique qui fera réfléchir. Saviez-vous que **l'industrie du bœuf consomme plus d'énergie que toute autre industrie aux États-Unis[51]?** En effet, la proportion de toutes les matières premières consacrées à l'élevage du bétail représente un tiers de la consommation totale d'énergie dans ce pays, et **la production de 500 grammes de bœuf**

---

47. «The Browning of America», *Newsweek*, le 22 février 1981, cité dans J. Robbins, *op. cit.*
48. «The Fate of Our Planet», *op. cit.*
49. Si on considère l'utilisation de 23 636 litres d'eau par une personne qui prend 5 douches de 5 minutes par semaine avec un débit d'eau de 18 litres à la minute. John Robbins, *Se nourrir sans faire souffrir, op. cit.*
50. David Fields et Robin Hur, «America's Appetite for Meat is Ruining Our Water», *Vegetarian Times*, janvier 1985.
51. Vivian Spencer, «Raw Materials in the United States Economy 1900-1977», Technical Paper 47, département du Commerce, département de l'Intérieur, bureau des Mines, cité dans J. Robbins, *op. cit.*

requiert environ 39 fois plus de combustible fossile que la production d'une quantité équivalente de protéines sous forme de soja.

L'utilisation de l'énergie nucléaire vous inquiète-t-elle? Si la population américaine réduisait sa consommation de viande de 50 pour cent, il ne serait plus nécessaire d'avoir des centrales nucléaires aux États-Unis et ce pays pourrait réduire considérablement ses importations de pétrole[52].

Examinons enfin le problème de la faim dans le monde. Saviez-vous que 60 millions de personnes meurent de faim chaque année. C'est pourquoi il est urgent de revoir la gestion des ressources alimentaires. N'oubliez pas que toutes nos décisions entraînent des conséquences dont nous devons comprendre l'impact à long terme, sinon nous prendrons de mauvaises décisions.

La quantité de nourriture produite sur un acre de bonne terre diminue *considérablement* lorsqu'il s'agit de bœuf. Un acre peut servir à produire 100 kilos de bœuf ou environ 18 000 kilos de pommes de terre — soit de quoi nourrir 160 personnes plutôt qu'une[53]. Ou encore, les ressources utilisées dans la production de 500 grammes de bœuf pourraient servir à produire 7 kilos de grain[54]. Enfin, pour subvenir aux besoins annuels d'une seule personne dont le régime se compose de viande, il faut disposer d'une superficie de 1300 m^2; à un lacto-ovo végétarien, il faut une superficie de 2000 m^2, et à un végétarien strict, 650 m^2 suffisent[55]. Autrement dit, un acre suffit à nourrir 20 fois plus de gens si ceux-ci sont végétariens. Quarante mille enfants meurent de faim chaque jour. Pourtant, ils pourraient tous être nourris si seulement nous utilisions nos ressources plus efficacement. Qui plus est, si chaque Américain réduisait sa consommation de viande de 10 pour cent, on pourrait nourrir 100 millions de personnes avec les ressources détournées pour l'élevage du bétail[56]. Cela est suffisant pour nourrir chaque homme, femme ou enfant qui souffre de la faim dans le monde, en plus d'accumuler un surplus. Nous devrions évidemment résoudre les problèmes politiques liés à la distribution, mais les vivres seraient disponibles. Enfin, l'habitude de consommer de la viande entraîne l'épuisement de la terre arable. La nature

52. John Robbins, *Se nourrir sans faire souffrir*, *op. cit.*
53. Cité dans J. Robbins, *op. cit.*
54. *Idem.*
55. Frances Moore Lappe, *Diet for a Small Planet*, Ballantine Books, 1982 (publié en français sous le titre *Sans viande et sans regret*, Montréal, Éditions de l'Étincelle), cité dans J. Robbins, *op. cit.*
56. Lester Brown du Worldwatch Institute, cité par Resenberger, UNICEF, «State of the World's Children», adapté en utilisant les statistiques de 1988 de l'USDA, *Agricultural Statistics 1989*, cité dans J. Robbins, *op. cit.*

met 500 ans pour faire 2,5 cm de terre arable. Actuellement, nous épuisons la même épaisseur en 16 ans. Il y a deux cents ans, les États-Unis étaient recouverts de 53 cm de terre arable. Aujourd'hui, il n'en reste plus que 15 cm[57]. Cette perte en terre arable est, à 85 pour cent, directement attribuable à l'élevage du bétail[58].

C'est mon ami John Robbins (aucun lien de parenté, mais nous sommes de véritables frères par notre engagement à faire une différence) qui m'a fait connaître ces statistiques et l'impact dévastateur de la consommation de viande sur l'environnement. John est l'auteur de *Diet for a New America* (paru en français sous le titre *Se nourrir sans faire souffrir)*, un ouvrage mis en nomination pour le prix Pulitzer. J'estime que cet ouvrage a sa place dans la bibliothèque de tous ceux qui veulent véritablement prendre conscience des répercussions de leurs décisions de tous les jours.

Comme l'explique John, vos décisions en matière d'alimentation déclenchent une réaction en chaîne d'événements et d'activités qui affectent la qualité de la vie sur terre. Vous vous demandez peut-être **comment une personne peut réussir à renverser une situation aussi complexe.** John est convaincu que cette bataille ne sera pas gagnée au Capitol ou dans les conseils d'administration, mais grâce à chaque individu: le consommateur qui s'arrête devant le comptoir de la viande et choisit un morceau de viande à 10 dollars le kilo prend conscience qu'il tient dans la main une illusion très coûteuse. Derrière cette étiquette se cachent les forêts que nous avons détruites, les vivres, les réserves d'eau, la terre arable et l'environnement que nous léguerons à nos enfants. Nous devons regarder ce morceau de viande et dire: «C'est trop cher.» **Les décisions que vous prenez au supermarché, au restaurant et dans votre cuisine ont un pouvoir réel[59].**

PRENEZ POSITION

En prenant position, non seulement vous cessez de participer au gaspillage des ressources, mais vous faites parvenir un message clair aux grandes entreprises dont les affaires sont liées au secteur de la viande.

57. Curtis Harnack, «In Plymouth County, Iowa, the Rich Topsoil's Going Fast, Alas», *New York Times*, 11 juillet 1980, cité dans J. Robbins, *op. cit.*
58. Robbin Hur, *Soil and Water Resources Conservation Act — Summary of Appraisal*, USDA Review Draft, 1980, cité dans J. Robbins, *op. cit.*
59. «The Fate of Our Planet», *Robbins Research Report*, *op. cit.*

Au cours des dernières années, les entreprises comme McDonald's et Carl's Jr. (Carl Karcher Enterprises) se sont pliées aux changements dans les goûts de leur clientèle en offrant une variété de salades et d'autres aliments. De plus, la société McDonald's a récemment cessé d'employer les contenants en polystyrène; elle estime que cette seule mesure lui a permis de réduire de 25 pour cent sa production d'hydrocarbures, une différence mesurable pour l'environnement. En tant que consommateur, utilisez ce que vous avez appris dans ce livre pour effectuer des changements positifs dans vos habitudes: sachez ce que vous voulez, **utilisez votre pouvoir d'achat comme levier pour briser les schémas destructeurs et pour forcer les entreprises à se tourner vers des techniques de remplacement. Puis, encouragez-les en achetant leurs produits et services.**

ENSEIGNEZ À VOS ENFANTS EN LEUR DONNANT L'EXEMPLE

La solution à tous nos problèmes, environnementaux et autres, passe par l'éducation et par l'action. Malheureusement, pour la plupart des gens, la notion d'éducation est intimement liée à l'école. Ces gens cessent d'apprendre aussitôt, ou même avant, de quitter les bancs de l'école. Beaucoup d'enseignants, qui commencent leur carrière avec l'intention de faire une différence, tombent dans le piège de l'impuissance acquise parce qu'ils sont mal préparés à faire face aux contraintes administratives et à composer avec les traits de personnalités et les problèmes réels de leurs étudiants.

Pourtant, tout au long de ce livre, nous vous avons présenté des modèles d'excellence desquels vous pouvez tirez un apprentissage. Alors, comment pouvons-nous tous faire une différence? D'une part, nous pouvons jouer un rôle actif dans la qualité de l'éducation que reçoivent nos enfants. Les professeurs de vos enfants auraient-ils avantage à apprendre le pouvoir des questions, à connaître les métaphores globales, le vocabulaire transformationnel, les valeurs, les règles et le conditionnement? Si vous partagez vos connaissances avec eux, vous ferez vraiment une différence dans ce domaine.

Nous devons avant tout apprendre à nos enfants quelles sont les conséquences de leurs actes. Nous devons les rendre conscients de leur impact à l'échelle individuelle ou locale et, collectivement, à l'échelle planétaire. **Ne les laissez pas tomber dans le piège de croire que leurs actes ne font pas de différence.** J'ai d'ailleurs insisté tout au

long de ce livre sur le fait que **même les décisions et les actes les plus insignifiants, lorsqu'ils sont répétés, ont des conséquences d'une portée considérable.**

Si vous voulez que vos enfants acquièrent en grandissant une saine estime d'eux-mêmes, ils est essentiel que vous leur *appreniez* que leurs décisions et leurs actes, répétés régulièrement, font beaucoup de différence. Comment? **En leur donnant l'exemple.** Montrez à vos enfants les résultats que vous obtenez en vous posant des questions dynamisantes, en vivant selon des valeurs et des règles que vous avez choisies consciemment et en utilisant toutes les autres stratégies que vous avez apprises jusqu'à maintenant.

Il y a tellement de façons de faire quelque chose pour notre entourage. Nous n'avons pas à attendre d'avoir un plan directeur grandiose pour faire une différence. Nous pouvons produire un impact instantanément, en faisant de petites choses ou en prenant des décisions apparemment sans conséquence. En fait, la plupart de nos héros se cachent derrière des gestes en apparence insignifiants, mais répétés systématiquement. Regardez autour de vous. Il y a des héros partout, mais nous ne leur rendons pas l'hommage qu'ils méritent. Les hommes et les femmes qui travaillent jour après jour comme policiers sont sans aucun doute des héros. Ils nous protègent et nous procurent un sentiment de sécurité. Pourtant, les gens les considèrent souvent comme des ennemis. Les pompiers aussi sont des héros, mais nous ne le reconnaissons pas, sauf lors d'une situation d'urgence. Il en est de même pour les ambulanciers, les téléphonistes des services d'urgence, les conseillers en intervention lors d'une crise et pour bien d'autres héros méconnus.

Pour faire toute la différence, il faut être préparé. Ansi, comment vous sentiriez-vous si quelqu'un avait une crise cardiaque sous vos yeux et que vous sachiez faire la réanimation cardiorespiratoire? Si vos efforts pour assurer la circulation sanguine, malgré l'absence de signes vitaux, lui sauvaient la vie? Eh bien! je puis vous assurer que le sentiment d'avoir fait quelque chose pour sauver la vie de quelqu'un vous remplira d'une joie et d'une satisfaction plus grandes que vous n'en avez jamais éprouvées de votre vie. Vous serez plus heureux que si vous receviez le plus bel hommage, si vous gagniez des quantités d'argent ou si vous réalisiez votre rêve le plus cher.

Les exemples qui précèdent sont spectaculaires. Mais il y a de multiples façons d'apporter une contribution! Vous pouvez devenir un héros simplement en étant un *bâtisseur d'hommes*, c'est-à-dire en vous souciant des personnes qui vous entourent, en les appuyant et en les encourageant. Imaginez la situation suivante: au supermarché, au lieu de

déambuler sans but entre les artichauts et les asperges, vous remarquez et *saluez* d'un sourire chaque personne qui passe ou vous faites un compliment à une personne que vous ne connaissez pas. Pensez-vous qu'à cet instant vous pourriez changer son état émotionnel au point qu'à son tour cette personne fasse un sourire ou un compliment à la prochaine personne qu'*elle* rencontrera. À ses enfants, peut-être? Une réaction en chaîne pourrait-elle être déclenchée par ce seul geste?

Il y a tellement de façons toutes simples de faire une différence. Nul besoin de sauver la vie de quelqu'un. Il suffit parfois de faire sourire quelqu'un pour lui sauver la vie ou au moins lui faire apprécier ce qu'il possède. Comment pourriez-vous faire une différence dès aujourd'hui? En rentrant de votre travail, pourquoi ne vous arrêtez-vous pas dans une maison de retraite pour bavarder avec un pensionnaire. Imaginez sa fierté si vous lui demandiez quelles sont les plus grandes leçons qu'il a apprises de la vie. Il en aurait des choses à dire! Et si vous arrêtiez à l'hôpital pour rendre visite à un patient et égayer sa journée? Même si vous ne faisiez rien d'autre que d'*écouter* cette personne, vous seriez un héros.

Pourquoi tant de gens ont-ils peur de faire de petites choses comme celles-là pour aider les autres? C'est souvent parce qu'ils se sentent mal à l'aise. Ils ont peur d'être rejetés ou d'avoir l'air idiot. **Mais si vous voulez jouer le jeu et gagner, vous devez vous débarrasser de toutes vos inhibitions. Vous devez essayer des choses qui pourraient ne pas fonctionner, même au risque de vous sentir ridicule; et si vous échouez, vous devez être prêt à changer votre façon d'agir.** Sinon, comment pourriez-vous innover, comment pourriez-vous grandir et découvrir qui vous êtes vraiment?

UN CADEAU DE 10 000 DOLLARS POUR FAIRE DES ÉTUDES UNIVERSITAIRES OU ACHETER UNE PREMIÈRE MAISON

Si nous voulons vraiment améliorer la qualité de vie aux États-Unis, nous devons influencer le système de valeurs d'un très grand nombre de personnes. Notre avenir est entre les mains des jeunes. Au moment où j'écris ces lignes, le président Bush vient de signer un document qui offre une chance exceptionnelle aux jeunes de ce pays et à l'ensemble de la société, à condition de savoir saisir cette chance.

Il y a deux ans, j'ai rencontré une femme merveilleuse qui participait à l'un de mes séminaires Date With Destiny. Il s'agit de Barbara Mikulski qui est l'une des deux seules femmes sénateurs au Congrès américain. Elle m'a parlé du National Service Bill (Loi du service national) dont elle est coau-

teur. Tout le monde devrait être au courant de cette nouvelle loi. C'est l'occasion exceptionnelle d'aider les personnes dans le besoin et de leur offrir un avenir prometteur. **La loi comprend plusieurs volets, mais sa caractéristique principale est d'offrir aux jeunes gens la chance de travailler au sein d'un organisme de services communautaires et de gagner un bon de 10 000 dollars qu'ils pourront utiliser pour faire des études universitaires ou pour l'achat d'une première maison.** De plus, les participants peuvent obtenir de l'argent de poche: c'est-à-dire le salaire minimum ou un peu moins. Voici quelques-unes des autres caractéristiques de ce programme:

- un engagement entièrement bénévole de deux à six ans, à plein temps ou à temps partiel;
- un service de deux week-ends par mois, plus deux semaines pendant l'été;
- un crédit de 3000 dollars pour chaque année de service. Ce crédit peut être utilisé pour rembourser des prêts d'études ou pour l'achat d'une maison;
- l'admissibilité à toutes les catégories d'âge; tous peuvent y participer;
- une structure communautaire visant à appuyer les services publics ou privés.

L'aspect le plus intéressant du National Service est qu'il transformera les valeurs de tous ceux qui y participeront. Pour «obtenir» ce bon, ces jeunes connaîtront la joie d'apporter une contribution particulière aux personnes âgées, aux handicapés, aux malades, aux analphabètes... C'est sans doute le bon qui motivera leur inscription à ce programme, mais l'expérience quotidienne de faire quelque chose pour la vie des autres influencera profondément leur identité et leur destinée. **Une fois atteinte par la gratitude d'un autre être humain, une vie est transformée à jamais.** Pouvez-vous vous rendre compte des effets positifs d'un tel programme si la majorité des jeunes en profitaient?

Vous ne pouvez vivre une journée parfaite
sans avoir fait quelque chose pour quelqu'un
qui ne pourra jamais vous le rendre.

JOHN WOODEN

Il n'y a pas de processus plus dynamisant que d'éveiller votre sens de contribuer à faire quelque chose pour les autres. Nous ressentons tous le besoin d'aller au-delà des motivations primitives qui nous font

éviter la douleur et rechercher le plaisir. Je suis convaincu que dans notre for intérieur nous voulons tous nous dépasser, faire le bien et consacrer notre temps, notre énergie et nos émotions à une grande cause. Malgré la souffrance que cela peut nous causer à court terme, nous devons combler nos aspirations morales et spirituelles. **Ainsi, on satisfait non seulement ses besoins psychologiques, mais aussi l'impératif moral qui nous commande de nous dépasser et de faire plus que les autres n'attendent de nous. Rien ne procure de plus grande satisfaction personnelle que le sentiment d'avoir contribué à quelque chose.** L'oubli de soi est le fondement de la satisfaction personnelle.

Si ce programme américain permet à certaines personnes, notamment aux étudiants, de combler ces besoins, il y a d'autres moyens de le faire. Le journaliste et auteur William F. Buckley avance que lorsque les gens comprendront le principe du plaisir et de la douleur, on obtiendra plus facilement l'aide d'une plus grande partie de la population. Ses suggestions reposent sur un système de récompenses et de punitions, c'est-à-dire sur un système de mesures incitatives et de sanctions, comprenant également un crédit d'impôts qui porte sur la première tranche de 10 000 dollars de revenu à tous ceux qui s'inscrivent au programme du National Service. Tous les travailleurs américains auront donc un jour un revenu imposable de 10 000 dollars; ainsi, tout le monde aura une motivation économique de participer au programme.

De plus, Buckley suggère que le gouvernement adopte une loi stipulant que seuls les jeunes qui sont disposés à travailler bénévolement quelques heures par semaine pour le National Service puissent être admissibles aux bourses d'études. Enfin, il montre très élégamment que le droit de conduire une automobile est un privilège qui ne devrait être accordé qu'aux personnes qui sont disposées à faire une contribution à la société. Ainsi, l'admissibilité au permis de conduire serait également soumise au National Service.

Bien que cette troisième suggestion me semble un peu extrême, voire même dangereuse, j'appuie fermement les deux premières. Ces mesures incitatives encourageraient les gens à s'engager davantage et auraient plus d'impact sur les valeurs de notre société que le programme tel qu'il est conçu présentement. Il existe un grand nombre d'organisations qui ont besoin de ressources humaines ou autres. Imaginez les effets que ces mesures incitatives pourraient avoir[60]!

---

60. Pour plus de renseignements, communiquez avec le bureau du National Service à la Maison-Blanche, 1600, Pennsylvania Ave., NW, Washington, D.C. 20500, États-Unis, tél. (202) 456-6266.

Buckley souligne que les Américains dépensent plus de 30 000 dollars par année pour entretenir chaque détenu dans les prisons et 35 000 dollars pour chaque membre des Forces armées, sans compter des milliers de dollars consacrés aux bénévoles et aux étudiants. Le National Service est une expérience dont chacun devrait faire la promotion, pour le plus grand bien de la société.

Grâce au don de soi qu'ils préconisent, les programmes comme celui-là ont l'avantage de réorienter les valeurs sur l'importance de notre contribution à la société. Si on souscrivait à cette seule valeur en tant que nation, on pourrait changer l'image des États-Unis et étendre leur influence au monde entier. **Cependant, ne vous limitez pas aux seuls programmes gouvernementaux.** Il existe un grand nombre d'organisations qui ont besoin de main-d'œuvre, de compétences et de ressources financières et physiques. Imaginez maintenant que chaque Américain fasse de la générosité sa priorité dans sa vie et s'engage à faire une contribution désintéressée à la société. Sachez que **si chaque Américain** (à l'exception **des enfants et des personnes âgées**) **consacrait bénévolement seulement 3 heures par semaine, les États-Unis disposeraient de 320 millions d'heures de travail en faveur des causes qui en ont le plus besoin? Si chacun contribuait cinq heures par semaine, ce chiffre atteindrait le demi-milliard d'heures. Une valeur inestimable!** Ce genre d'engagement pourrait-il nous aider à relever certains des défis auxquels notre société doit faire face? Qu'en pensez-vous?

En consacrant un peu de temps à l'une ou l'autre des œuvres suivantes, vous changerez votre perception de vous-même et marcherez sur la voie de l'héroïsme.

Pour n'en citer que quelques-unes...

Voici quelques façons dont vous pouvez apporter votre aide. Un peu de temps peut faire une grande différence. Songez à consacrer quelques heures par semaine ou par mois à l'une des œuvres communautaires suivantes:

Programmes pour les handicapés physiques ou mentaux
Cours de rattrapage de connaissances de base
Garderies
Inscription des citoyens sur les listes électorales

Patrouilles bénévoles de citoyens (surveillance du voisinage)
Travail en bibliothèque: remettre les volumes sur les rayons, inscriptions au catalogue
Distribution de livres aux personnes alitées
Conservation de l'énergie
Entretien des parcs
Projets de nettoyage communautaire
Programme antidrogue
Lignes téléphoniques
Programme des Grands Frères ou Grandes Sœurs
Adoption internationale
Secours d'urgence
Peinture et rénovation d'édifices
Programmes pour les orphelins
Musées d'arts
Accueil d'étudiants étrangers
Programmes de recyclage

UN DON D'ESPOIR: UNE INVITATION POUR CONTRIBUER À QUELQUE CHOSE

Comment peut-on réintégrer les sans-abri dans la société, réformer les criminels, faire rajeunir les personnes âgées et mobiliser les jeunes? Je vous offre la possibilité de faire quelque chose pour la société en devenant partenaire dans **The Anthony Robbins Foundation**m.d.. Il s'agit d'une société à sans but lucratif visant à créer une coalition de professionnels qui se sont engagés à rejoindre et à aider les grands oubliés de notre société. Nous travaillons activement à faire une différence dans la qualité de vie des enfants, des sans-abri, des prisonniers et des personnes âgées. La fondation a pour objectif de fournir à ces importants membres de la société les meilleures ressources dans le domaine de l'éducation, de la formation et du développement. J'ai constitué cette société à la suite de ma propre expérience.

J'ai décidé, il y a de nombreuses années, que **faire quelque chose pour la société n'était pas une obligation; il s'agit plutôt de l'occasion de rendre ce qu'on a reçu.** Lorsque j'avais 11 ans, mes parents n'ayant pas suffisamment d'argent pour offrir à leur famille le traditionnel dîner de *Thanksgiving*, un organisme de charité nous avait

donné des vivres. Depuis ce jour-là, j'ai décidé d'aider les personnes qui ont faim et les sans-abri. Dès l'âge de 18 ans, à l'occasion du *Thanksgiving,* je distribuai des paniers de vivres aux familles démunies. C'est aussi à 18 ans que je me suis joint au réseau d'aide de la prison de Chino. Par mon adhésion à ces œuvres communautaires, je suis devenu un philanthrope, c'est-à-dire une personne engagée à faire une différence. Cet engagement a renforcé ma fierté, mon intégrité et ma capacité de donner davantage à mes semblables. Il m'a aussi permis de servir de modèle à ceux qui m'entourent.

En raison de la popularité qu'ont connu mes livres, mes cassettes et mes émissions de télévision, je reçois chaque jour des demandes d'aide de partout. C'est chez les détenus et chez les anciens sans-abri qu'on note les changements les plus profonds et les plus touchants. **C'est la raison pour laquelle la Fondation a distribué gratuitement une copie de ma bibliothèque audio de 30 jours, Personnal Power, de même qu'un exemplaire de mon premier livre, *Pouvoir illimité,* à toutes les prisons des États-Unis.** Au moment où j'écris ces lignes, la Fondation tente de joindre tous les refuges pour sans-abri des États-Unis afin de leur faire une offre semblable. J'ai accordé à cette fondation 10 pour cent des droits d'auteur de ce livre afin de financer la distribution de ces cassettes. De plus, Anthony Robbins Associates[m.d.], les franchisés qui me représentent dans le cadre de séminaires sur vidéo aux États-Unis, se sont engagés à dispenser gratuitement deux programmes par an dans des institutions de leur communauté respective. Ces programmes sont présentés dans les prisons, les refuges pour sans-abri, les écoles secondaires et les centres pour personnes âgées.

Si vous souhaitez vous joindre à nous, adressez-vous à la Fondation et songez à vous inscrire au programme **Commit-2.** Il s'agit d'un programme simple et équilibré qui vous procure à la fois une occasion de croissance personnelle et la possibilité de contribuer à quelque chose qui fait vraiment une différence. Par l'intermédiaire de Commit-2, vous pouvez faire un don d'espoir en visitant une fois par mois un détenu, une personne âgée ou un adulte sans-abri, et à devenir un véritable ami pour cette personne. Vous pouvez aussi vous engager à appuyer l'un de nos programmes annuels. Nous finançons un programme de leadership pour les jeunes, un programme de distribution de paniers de vivres à l'occasion du *Thanksgiving* (**The Basket Brigade**), des séminaires dans les prisons et un programme à l'intention des personnes âgées (**Project Wisdom**).

Bien entendu, travailler pour notre fondation n'est pas la seule façon de faire une différence. Dans toutes les collectivités, il y a des organisations qui ont besoin d'aide. En fait, ma Fondation a pour but d'ap-

puyer les organisations locales déjà existantes. Les membres de la Fondation reçoivent une formation leur permettant de faire une différence mesurable chez les personnes qu'ils rencontrent une fois par mois. Bien que chaque type d'intervention nécessite une formation particulière, on peut dégager des principes universels. Pour aider les autres, il faut leur fournir une *connaissance de base*, c'est-à-dire leur apprendre à faire les distinctions fondamentales qui peuvent améliorer instantanément leur qualité de vie, les libérer de leur impuissance acquise et leur faire développer une nouvelle identité. Bien entendu, ces compétences et ces stratégies constituent l'élément fondamental de ma technique. C'est la raison pour laquelle nous souhaitons que toutes les personnes qui participent à ce programme acquièrent ces compétences. Si vous désirez de plus amples renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec nous au 1 800 445-8183.

Seuls ceux qui ont appris le pouvoir de donner avec sincérité et désintéressement font l'expérience de la plus grande joie qu'on puisse éprouver dans la vie: la vraie plénitude.

ANTHONY ROBBINS

Si une religieuse yougoslave sans autre ressource que sa foi et son engagement peut atteindre l'âme de tant de gens, vous et moi pouvons relever tous les défis auxquels nous faisons face. Si Ed Roberts peut émerger de son poumon d'acier chaque matin, chercher des moyens de changer l'attitude de tout un peuple envers les personnes handicapées — et réussir — vous et moi pouvons aussi être des héros. Si une personne peut à elle seule mobiliser une nation entière contre le massacre des dauphins, grâce à un film vidéo et un investissement de 800 dollars, peut-être que vous et moi pouvons également obtenir des résultats aussi spectaculaires. Souvent, il est impossible de prévoir quel sera le cours des événements. Faites confiance à votre intuition et à votre cœur; vous serez étonné des miracles que vous réussirez à produire.

Si vous vous engagez à donner une ou deux heures de votre temps tous les mois, votre identité changera et vous aurez la certitude d'être une personne qui agit concrètement, pour faire une différence. De plus, vous vous rendrez compte que vous n'avez *aucun problème,* car vous aurez vu ce que sont les *véritables problèmes.* Les soucis que vous vous faisiez à cause de la baisse de la valeur de vos placements en bourse disparaîtront lorsque vous porterez un amputé à son lit ou lorsque vous tiendrez dans vos bras un bébé atteint du sida.

En vérité, la grâce doit s'accompagner d'un don;
précieuses sont les choses qui viennent des amis.

THÉOCRITE

Lorsque vous aurez maîtrisé tous les éléments que vous avez appris dans ce livre, vous ne vous préoccuperez plus autant de vos propres problèmes. Ce qui était difficile deviendra facile. Vous consacrerez les énergies qui étaient centrées sur vous-même pour améliorer la vie de votre famille, pour aider votre communauté et même le monde entier. La générosité désintéressée est la seule voie de la plénitude durable. **Ne cherchez pas les héros; soyez un héros!** Vous n'avez pas besoin d'être mère Teresa (mais vous le pourriez si vous le vouliez!)

Cependant, votre devise doit être *l'équilibre*. **Recherchez l'équilibre plutôt que la perfection.** Pour la plupart des gens, le monde est noir ou blanc: ils ne peuvent être qu'un bénévole à plein temps qui sacrifie sa vie personnelle ou un matérialiste ambitieux sans aucune implication sociale. Ne tombez pas dans ces excès. La vie doit comporter un juste équilibre entre donner et recevoir, entre prendre soin de vous-même et vous soucier des autres. Donnez votre temps, votre argent et votre énergie à ceux qui en ont vraiment besoin, mais n'oubliez pas d'être généreux envers *vous-même*. Faites-le dans la joie, sans vous sentir coupable. **Vous n'avez pas à porter le monde sur vos épaules. La plupart des gens seraient plus généreux s'ils n'avaient pas l'impression qu'ils doivent tout donner. Faites votre**



part, si minime soit-elle, et sachez qu'elle peut apporter beaucoup. Si chacun faisait cela, les rares bénévoles seraient soulagés et un plus grand nombre de gens pourraient recevoir de l'aide.

La prochaine fois que vous rencontrerez quelqu'un qui a des problèmes, au lieu de vous sentir coupable d'avoir tant de chance dans la vie, dites-vous que vous pourriez peut-être faire un tout petit geste pour permettre à cette personne de se voir sous un jour nouveau ou de se sentir appréciée ou aimée. Vous n'avez pas besoin d'y consacrer toute votre vie. Soyez sensible aux autres; apprenez à poser des questions qui donneront de la force aux gens; essayez de les atteindre d'une nouvelle façon. Sachez saisir les occasions qui se présentent et votre générosité sera un plaisir plutôt qu'un fardeau.

Je rencontre souvent des gens qui souffrent beaucoup des injustices de la vie. Comment un enfant peut-il naître aveugle, sans avoir la possibilité de s'émerveiller devant un arc-en-ciel? Comment un homme qui n'a jamais fait de mal à personne peut-il tomber sous les balles d'un tireur fou? **La signification et la raison de certains événements échappent à l'entendement. C'est le test ultime de notre foi.** Il faut avoir la conviction que chaque personne est sur terre pour apprendre des leçons différentes, et que les bonnes et les mauvaises expériences ne sont que des perceptions humaines. Après tout, certaines de vos plus mauvaises expériences se sont révélées les meilleures. Elles vous ont formé, elles ont forgé votre caractère et développé votre sensibilité, et vous ont mis sur la voie qui vous permet de façonner votre destinée. Rappelez-vous du vieil adage: «Lorsque l'étudiant est prêt, le maître apparaît.» Permettez-moi une remarque: lorsque *vous* croyez être le maître, regardez de plus près, vous avez sans doute quelque chose à apprendre de la personne à laquelle vous enseignez.

Quelqu'un devrait nous dire dès le début de notre vie que nous sommes en train de mourir. Alors, peut-être vivrions-nous pleinement chaque minute de chaque jour. Faites-le! Je vous en conjure. Faites dès maintenant *tout ce que vous désirez faire! Nos lendemains sont comptés.*

MICHAEL LANDON

Quelle leçon doit-on tirer de tout cela? **Vivez pleinement votre vie alors que vous le pouvez.** Multipliez vos expériences. Prenez soin de vous et de vos amis. Amusez-vous, soyez un peu fou. Faites des erreurs. Puisque vous n'y échapperez pas, autant vous amuser. Apprenez

de vos erreurs; trouvez la cause de vos problèmes et faites-la disparaître. N'essayez pas d'être parfait, mais soyez un *être humain* exemplaire. Trouvez sans cesse des moyens de vous améliorer. Exercez-vous à cette discipline de l'amélioration perpétuelle (CANI!); ne cessez jamais d'apprendre. Prenez le temps d'élaborer votre plan directeur de manière à être gagnant. Laissez votre humanité — le souci des autres et de vous-même — guider votre vie. Mais ne prenez pas la vie trop au sérieux, évitez de perdre votre spontanéité et votre sens de l'émerveillement.

Voici le témoignage de Nadine Stair, une dame de 86 ans:

> Si je pouvais revivre ma vie, j'oserais faire un plus grand nombre d'erreurs. Je serais plus détendue, je me laisserais aller et je ferais plus de folies que dans cette vie que j'ai vécue. Je serais moins sérieuse. Je prendrais plus de risques, je voyagerais davantage, j'escaladerais plus de montagnes et je nagerais dans plus de rivières. Je mangerais plus de glaces et moins de haricots. J'aurais peut-être plus de problèmes réels, mais moins de problèmes imaginaires. Voyez-vous, j'ai été l'une de ces personnes qui gardait toujours la tête froide.
> Oh! j'ai eu de bons moments. Mais, si je pouvais recommencer, j'en aurais davantage. En fait, je n'aurais qu'une succession de bons moments au lieu de vivre tournée vers l'avenir. Voyez-vous, je n'ai jamais voyagé sans un thermomètre, une bouillotte, un imperméable et un parachute. Si je pouvais recommencer, j'emporterais moins de bagages.
> Si je pouvais revivre ma vie, je serais pieds nus plus tôt au printemps et je le resterais plus tard à l'automne. J'irais à plus de bals, je monterais sur plus de manèges de chevaux de bois et je cueillerais plus de marguerites.
>
> Nadine Stair

Quel souvenir voulez-vous laisser de vous-même? Celui d'un géant parmi les hommes? Alors, commencez dès maintenant à agir en géant! Pourquoi attendre pour être remarquable? Vivez chaque jour comme si c'était le jour le plus important de votre vie et vous éprouverez une joie comme vous n'en avez jamais connue. Certaines personnes essaient de conserver leur énergie pour vivre plus longtemps. Pour ma part, j'estime que c'est la *façon* dont on vit qui compte et non la durée de la vie. Je préfère m'épuiser plutôt que de rouiller et arriver à la fin de ma vie en relevant de nouveaux défis.

Parmi ses plus grands dons, le Créateur nous a offert celui de l'anticipation et de l'incertitude. La vie serait trop ennuyeuse si nous savions d'avance tout ce qui nous arrivera. En fait, dans la vie, on ne sait *jamais* ce qui nous attend! Au cours des prochaines minutes, il pourrait se produire un événement qui changerait l'orientation et la qualité de votre vie. Nous devons apprendre à aimer le changement, car c'est la seule chose sur laquelle nous pouvons compter.

Qu'est-ce qui pourrait changer votre vie? Des quantités de choses: un moment de réflexion et quelques décisions en terminant ce livre pourraient tout changer; une conversation avec un ami, une cassette, un séminaire, un film ou un «gros» problème qui sont une occasion d'apprendre et de grandir. C'est le genre d'éveil que vous recherchez. Soyez ouvert, soyez positif et sachez que tout ce qui vous arrive dans la vie vous apporte quelque chose d'une manière ou d'une autre. **Sachez que vous êtes guidé sur la voie de la croissance et de l'apprentissage perpétuels, et par là même, sur la voie de l'amour éternel.**

Enfin, avant de vous quitter, permettez-moi de vous dire à quel point je vous apprécie et vous respecte en tant que personne. Nous ne nous sommes jamais rencontré, mais j'ai l'impression de vous connaître. Bien que nous n'ayons jamais été en présence l'un de l'autre, nos cœurs se sont rencontrés. Vous m'avez fait l'honneur de me permettre de vous communiquer mes connaissances et de vous raconter quelques-uns des événements de ma vie. J'espère sincèrement que certaines des choses dont je vous ai fait part vous ont touché particulièrement. Je serais extrêmement heureux que vous utilisiez ces stratégies pour améliorer la qualité de votre vie.

J'espère aussi que vous demeurerez en contact avec moi, que vous m'écrirez ou que nous aurons le bonheur de nous rencontrer personnellement dans le cadre d'un séminaire à la Fondation ou même «par hasard». N'hésitez pas à vous présenter. J'espère vous rencontrer et entendre l'histoire de la réussite de votre vie.

D'ici là, attendez-vous à des miracles..., car vous-même en êtes un. Soyez un phare et une force du bien. Je vous passe maintenant le flambeau. Partagez vos talents; partagez votre passion. Et que Dieu vous bénisse.

Un jour, lorsque nous aurons maîtrisé les vents, les vagues, la marée
et la gravité, nous exploiterons pour Dieu les énergies de l'amour.
Alors, pour la seconde fois dans l'histoire du monde,
l'homme aura découvert le feu.

TEILHARD DE CHARDIN

Table des matières



Affaires, loisirs, vie pratique

* L'affrontement, Henri Lamoureux
* Les bains flottants, Michael Hutchison
* Conte pour buveurs attardés, Michel Tremblay
* La France à la québécoise, André Bergeron et Émile Roberge
* Le guide du répondeur bien branché, Robert Blondin et Lucie Dumoulin
* J'avais oublié que l'amour fût si beau, Évette Doré-Joyal
* Jean-Paul ou les hasards de la vie, Marcel Bellier
* Oslovik fait la bombe, Oslovik
* Questions réponses sur vos droits et recours, François Huot

Animaux

L'amstaff (American Staffordshire terrier), Dr Joël Dehasse
Attirer les oiseaux, les loger, les nourrir, André Dion
Le bâtard, Dr Joël Dehasse
Le beagle, Dr Joël Dehasse
Le berger allemand, Dr Joël Dehasse
Le berger belge, Dr Joël Dehasse
Le bichon frisé, Dr Joël Dehasse
Le bichon maltais, Dr Joël Dehasse
Le bobtail, Dr Joël Dehasse
Le bouvier bernois, Dr Joël Dehasse
Le bouvier des flandres, Dr Joël Dehasse
Le boxer, Dr Joël Dehasse
Le braque allemand, Dr Joël Dehasse
Le braque de Weimar, Dr Joël Dehasse
Le bull-terrier, Dr Joël Dehasse
Le cairn terrier, Dr Joël Dehasse
Le caniche, Dr Joël Dehasse
Les caniches nains et moyens, Dr Joël Dehasse
Le cavalier King Charles, Dr J. Dehasse
Le chat de gouttière, Nadège Devaux
Le chat himalayen, Nadège Devaux
Chats hors du commun, Dr Joël Dehasse
Chiens hors du commun, Dr Joël Dehasse
Le chien qui vous convient, Dr Joël Dehasse
Les chiens nous parlent, Jan Fennell
Le chinchilla, Dr Manon Tremblay
Le chow-chow, Dr Joël Dehasse
Le cochon d'Inde, Dr Michèle Pilotte
Le cockatiel (perruche callopsite), Dr Michèle Pilotte
Le cocker américain, Dr Joël Dehasse
Le cocker spaniel, Dr Joël Dehasse
Le colley, Dr Joël Dehasse
Le dalmatien, Dr Joël Dehasse
Le doberman, Dr Joël Dehasse
Le dogue allemand (le danois), Dr Joël Dehasse
L'éducation du chat, Dr Joël Dehasse
L'éducation du chien, Dr Joël Dehasse
L'épagneul breton, Dr Joël Dehasse
Le fox-terrier à poil dur, Dr Joël Dehasse
Le furet, Dr Manon Tremblay
Le golden retriever, Dr Joël Dehasse
Le hamster, Dr Manon Tremblay
Le husky, Dr Joël Dehasse
Les inséparables, Dr Michèle Pilotte
Le Jack Russell terrier, Dr Joël Dehasse

DEUXIÈME PARTIE
Prendre le contrôle: le plan directeur

TROISIÈME PARTIE
Sept jours pour remodeler votre vie

QUATRIÈME PARTIE
Une leçon de la destinée

[illegible], Dr Joël Dehasse
Le lapin, Dr Manon Tremblay
Le lézard, Dr Michèle Pilotte
Le lhassa apso, Dr Joël Dehasse
Mon chien est bien élevé, Dr Joël Dehasse
Mon chien est-il dominant? Dr Joël Dehasse
Mon chien est propre, Audrey Carr et Lou Ellen Davis
Mon jeune chien a des problèmes, Dr Joël Dehasse
Nourrir les oiseaux dans sa main, Hugh Wiberg
Le pékinois, Dr Joël Dehasse
Le perroquet, Dr Michèle Pilotte
Le persan chinchilla, Nadège Devaux
Les persans, Nadège Devaux
Les pinsons, Dr Michèle Pilotte
Le pit-bull, Dr Joël Dehasse
Le rat, Dr Manon Tremblay
Le rottweiler, Dr Joël Dehasse
Le saint-bernard, Dr Joël Dehasse
Les schnauzers, Dr Joël Dehasse
Secrets d'oiseaux, Pierre Gingras
Le serin (canari), Dr Michèle Pilotte
Le serpent, Guy Deland
Le setter anglais, Dr Joël Dehasse
Le shar-peï, Dr Joël Dehasse
Le sheltie, Dr Joël Dehasse
Le shih-tzu, Dr Joël Dehasse
Le siamois, Nadège Devaux
La souris, Dr Manon Tremblay
Le teckel, Dr Joël Dehasse
Le terre-neuve, Dr Joël Dehasse
Le westie, Dr Joël Dehasse
Le yorkshire, Dr Joël Dehasse

Ésotérisme, santé, spiritualité

L'astrologie pratique, Wofgang Reinicke
Les chemins de l'éveil, Dr Roger Walsh
Combattre la maladie d'Alzheimer, Carmel Sheridan
Dans l'œil du cyclone, Collectif
* Échos de deux générations, Sophie Giroux et Benoît Lacroix
La féminité cachée de Dieu, Sherry R. Anderson et Patricia Hopkins
Le grand livre de la cartomancie, Gerhard von Lentner
Jeûner pour sa santé, Nicole Boudreau
La méditation — voie de la lumière intérieure, Laurence Freeman
Le nouveau livre des horoscopes chinois, Theodora Lau
L'ostéoporose, Dr Miriam E. Nelson
* Où habite le bon Dieu ?, Marc Gellman et Thomas Hartman
La parole du silence, Laurence Freeman
* Pour en finir avec l'hystérectomie, Dr Vicki Hufnagel et Susan K. Golant
Le pouvoir de l'auto-hypnose, Stanley Fisher
La prière, Dr Larry Dossey
Prodiges et mystères de la vie avant la naissance, Dr P. W. Nathanielz
Questions réponses sur la maladie d'Alzheimer, Dr Denis Gauvreau et Dr Marie Gendron
Questions réponses sur la ménopause, Ruth S. Jacobowitz
Questions réponses sur les matières grasses et le cholestérol, M. Brault-Dubuc et L. Caron-Lahaie
Renaître, Billy Graham
Sagesse amérindienne, Dhyani Ywahoo
S'initier à la méditation, Manon Arcand
Une nouvelle vision de la réalité, Bede Griffiths
Un monde de silence, Laurence Freeman
Un mot dans le silence, un mot pour méditer, John Main
* Le vol de l'oiseau migrateur, Joseph Campbell
Votre corps vous écoute, Barbara Hoberman Levine

Essais et documents

* 1759 La bataille du Canada, Laurier L. LaPierre
* L'administration et le développement coopératif, Marcel Laflamme et André Roy
* Les années Trudeau — La recherche d'une société juste, T. S. Axworthy et P. E. Trudeau
* Le Dragon d'eau, R. F. Holland
* Elle sera poète, elle aussi ! Liliane Blanc
* Femmes et politique, Yolande Cohen, Andrée Yanacopoulo et Nicole Brossard
* Les femmes sont-elles allées trop loin ?, Francine Burnonville
* Hans Selye ou la cathédrale du stress, Andrée Yanacopoulo
* Hiérarchie ethnique dans la grande entreprise, Jean-Marie Rainville
* L'histoire des femmes au Québec, Le collectif Clio
* Jacques Cartier - L'odyssée intime, Georges Cartier
Jésus, p.d.g. de l'an 2000, Laurie Beth Jones
Les mythes à travers les âges, Joseph Campbell
* Trudeau — l'essentiel de sa pensée politique, P. E. Trudeau et R. Graham

Psychologie, vie affective, vie professionnelle, sexualité

L'accompagnement au soir de la vie, Andrée Gauvin et Roger Régnier
Adieu, Dr Howard M. Halpern
Affirmez votre pouvoir !, Junius Podrug
L'agressivité créatrice, Dr George R. Bach et Dr Herb Goldberg
Aimer, c'est choisir d'être heureux, Barry Neil Kaufman
Aimer son prochain comme soi-même, Joseph Murphy
L'alliance amoureuse, Hal Stone et Sidra L. Stone
Les âmes sœurs, Thomas Moore
L'amour impossible, Jan Bauer
L'amour lucide, Gay Hendricks et Kathlyn Hendricks
Amour, mensonges et pièges, Guy Finley
L'amour obession, Dr Susan Foward
Apprendre à vivre et à aimer, Leo Buscaglia
Arrête ! tu m'exaspères — Protéger son territoire, Dr George Bach et Ronald Deutsch
L'art d'engager la conversation et de se faire des amis, Don Gabor
L'art de vivre heureux, Josef Kirschner
L'autosabotage, Michel Kuc
La beauté de Psyché, James Hillman
Le bonheur, c'est un choix, Barry Neil Kaufman
Le bonheur de vivre simplement, Timothy Miller
Le burnout, Collectif
Célibataire et heureux !, Vera Peiffer
Ces gens qui ont peur d'avoir peur, Elaine N. Aron
Ces hommes qui ne communiquent pas, Steven Naifeh et Gregory White Smith
C'est pas la faute des mères !, Paula J. Caplan
Ces vérités vont changer votre vie, Joseph Murphy
Le chemin de la maturité, Dr Clifford Anderson
Chocs toniques, Eric Allenbaugh
Choisir qui on aime, Howard M. Halpern
Les clés pour lâcher prise, Guy Finley
Le cœur en paix, Mariah Burton Nelson
Comment acquérir assurance et audace, Jean Brun
Comment apprendre l'autodiscipline aux enfants, Thomas Gordon
Comment faire l'amour à la même personne pour le reste de votre vie, Dagmar O'Connor
Comment faire l'amour à une femme, Michael Morgenstern
Comment faire l'amour à un homme, Alexandra Penney
Comment faire l'amour ensemble, Alexandra Penney
Comment peut-on pardonner ?, Robin Casarjian
Communication efficace, Linda Adams
Le courage de créer, Rollo May
Créez votre vie, Jean-François Decker
La culpabilité, Lewis Engel et Tom Ferguson
Le défi de l'amour, John Bradshaw
Dire oui à l'amour, Leo Buscaglia
Dominez les émotions qui vous détruisent, Dr Robert Langs
Dominez vos peurs, Vera Peiffer

La dynamique mentale, Christian H. Godefroy
Éduquer son enfant avec sa tête et son cœur, Martha H. Pieper et William J. Pieper
L'effet Mozart, Don Campbell
L'effet Mozart sur les enfants, Don Campbell
Éloïse, poste restante, Loïse Lavallée
Les enfants hyperactifs et lunatiques, Dr Guy Falardeau
Entre le cœur et l'âme, Robert Sardello
Êtes-vous parano ?, Ronald K. Siegel
L'éveil de votre puissance intérieure, Anthony Robins
* Exit final — Pour une mort dans la dignité, Derek Humphry
Focusing au centre de soi, Dr Eugene T. Gendling
La famille, John Bradshaw
* La famille moderne et son avenir, Lyn Richards
La fille de son père, Linda Schierse Leonard
La Gestalt, Erving et Miriam Polster
Le grand voyage, Tom Harpur
Le harcèlement psychologique, Daniel Rhodes et Kathleen Rhodes
Harmonisez votre corps et votre esprit, Ian McDermott et Joseph O'Connor
L'héritage spirituel d'une enfance difficile, Josef Kirschner
Humeurs de femmes, Dr Deborah Sichel et Jeanne W. Driscoll
Les illusions du bonheur, Harriet Lerner
L'influence de la couleur, Betty Wood
L'intuition, Penney Peirce
Je ne peux pas m'arrêter de pleurer, John D. Martin et Frank D. Ferris
Lâcher prise, Guy Finley
Leaders efficaces, Thomas Gordon
* Les manipulateurs, E. L. Shostrom et D. Montgomery
Mère un jour, mère toujours !, Harriet Lerner
Messieurs, que seriez-vous sans nous ?, C. Benard et E. Schlaffer
Mesurez votre intelligence émotionnelle, S. Simmons et J. C. Simmons Jr.
Mieux vivre avec nos adolescents, Richard Cloutier
Le miracle de votre esprit, Dr Joseph Murphy
Née pour se taire, Dana Crowley Jack
Ne t'endors jamais le cœur lourd, Carol Osborn
Ni ange ni démon, Stephen Wolinsky
Nous sommes nés pour l'amour, Leo Buscaglia
Nouvelles relations entre hommes et femmes, Herb Goldberg
Option vérité, Will Schutz
L'oracle de votre subconscient, Dr Joseph Murphy
Osez dire non !, Vera Peiffer
Parents au pouvoir, John Rosemond
Parlez pour qu'on vous écoute, Michèle Brien
Paroles de jeunes, Barry Neil Kaufman
La passion de grandir, Muriel et John James
Pensées pour lâcher prise, Guy Finley
* La personnalité, Léo Buscaglia
Peter Pan grandit, Dr Dan Kiley
Le pouvoir créateur de la colère, Harriet Goldhor Lerner
Le pouvoir de la motivation intérieure, Shad Helmstetter
Les pouvoirs de la visualisation, Rachel Charles
La puissance de la pensée positive, Norman Vincent Peale
Prier pour lâcher prise, Guy Finley
La puissance de votre subconscient, Dr Joseph Murphy
* Quand l'amour ne va plus, Ann Jones et Susan Schechter
Quand on peut on veut, Lynne Bernfield
Questions réponses sur le plaisir sexuel de la femme, D. Brouillette et M. C. Courchesne
* La rage au cœur, Martine Langelier
Rebelles, de mère en fille, Linda Schierse Leonard
Relations efficaces, Dr Thomas Gordon
Réfléchissez et devenez riche, Napoleon Hill
Retrouver l'enfant en soi, John Bradshaw
S'affirmer — Savoir prendre sa place, R. E. Alberti et M. L. Emmons
S'affranchir de la honte, John Bradshaw
S'aimer ou le défi des relations humaines, Leo Buscaglia
S'aimer sans se fuir, Roy F. Baumeister
Savoir quand quitter, Jack Barranger
Les secrets de la communication, Richard Bandler et John Grinder

Se faire écouter d'un enfant têtu, James Windell
Se faire obéir des enfants sans frapper et sans crier, B. Unell et J. Wyckoff
Se libérer de son carcan, Warren Berland
Seuls ensemble, Dan Kiley
La sexualité des jeunes, Dr Guy Falardeau
Le succès par la pensée constructive, Napoleon Hill
La survie du couple, John Wright
Tous les chemins mènent à soi, Laurie Beth Jones
Triomphez de vous-même et des autres, Dr Joseph Murphy
* Un homme au dessert, Sonya Friedman
* Uniques au monde !, Jeanette Biondi
Vaincre l'ennemi en soi, Guy Finley
Vivre à deux aujourd'hui, Collectif sous la direction de Roger Tessier
Vivre avec passion, David Gershon et Gail Straub
Les voies de l'émerveillement, Guy Finley
Votre corps vous parle, écoutez-le !, Henry G. Tietze
Vouloir vivre, Andrée Gauvin et Roger Régnier
* Vous êtes doué et vous ne le savez pas, Barbara Sher
Vous êtes vraiment trop bonne..., Claudia Bepko et Jo-Ann Krestan
Y a-t-il des perfectionnistes heureux ?, Monica Ramirez Basco

---

* Pour l'Amérique du Nord seulement.
(2002/8)